

Приказ књиге

Професора економије на Универзитету у Кембриџу

Ха-Љун Ђанг-а

«23 ствари које вам не кажу о капитализму»

1. Не постоје слободна тржишта

или како капитал обесмишљава државну интервенцију у привреди користећи мит о „слободном тржишту“

Стара либерална прича казује о томе да тржишта морају да буду слободна: ако држава тржишним актерима буде диктирала шта треба да чине, онда средства неће бити коришћена на најбољи могући начин, а грађани ће, ако не буду могли да чине оно што сматрају да им је најуносније, постепено губити интерес да улажу и уносе новине у производњу. Људи, по њима, једноставно морају да имају слободу избора.

Слободно тржиште, међутим, не постоји. Свако тржиште има своја правила и границе који ограничавају апсолутну слободу избора. Тржишта само изгледају слободна, зато што ми безусловно прихватамо ограничења која му леже у основи и која не примећујемо. Не може се објективно одредити колико је једно тржиште „слободно“ – ту се увек ради о некаквој политичкој (субјективној) дефиницији. Уобичајене тврдње либералних економиста о томе како покушавају да заштите слободно тржиште од политичких уплитања су лажне. Држава је увек на делу и заступници такозваног „слободног тржишта“ су политички мотивисани колико и други. Превазилажење мита о могућности објективног дефинисања слободног тржишта први је корак у правцу разумевања природе капитализма.

Схватање слободног тржишта мења се кроз историју: тако је закон о ограничењу рада деце узраста испод девет година, донет 1819. од стране тадашњих либерала, дуго био сматран нечим што неоправдано ограничава слободно тржиште! Сматрало се, наиме, да он спутава неприкосновену слободу уговарања: ако деца желе да раде и ако су послодавци спремни да их запошљавају, ко сме да их у томе ограничава? Данас, међутим, ни најватренијим присталицама слободног тржишта не би пало на памет да слободу дечијег рада уврсте у свој пакет мера за либерализацију тржишта.

Слобода тржишта је као лепота која постоји само у глави онога коме се нешто свиђа. Онај ко верује да је право деце да не морају да раде важније од права послодаваца да унајмљују све који им доносе профит, у забрани дечијег рада неће

видети кршење слободе тржишта. Онај, међутим, ко има супротно мишљење, сматраће да се неспретном државном интервенцијом она у овом случају крши.

Ограничења тржишта су се деценијама гомилала, али су истовремено, услед снаге навике, постајала „невидљива“. Тако је на пример данас сасвим нормално да се проблем издувних гасова и фабричког загађења регулише на државном нивоу, док је у почетку то сматрано нелегитимним уплитањем у слободу тржишта. Слично је и са тренутно актуелним проблемом регулисања енергетских ресурса, климатским променама и сл.

Ако исто тржиште разним људима изгледа у различитој мери слободно значи да нема објективне дефиниције „слободног тржишта“. Другим речима, слободно тржиште је илузија. Тржиште једино може да изгледа слободно – ми смо (као што је малопре речено) већ толико усвојили његова ограничења да су она постала невидљива.

Колико је само ограничења на тржишту које либерали иначе сматрају слободним! На пр. ограничења у погледу онога чиме се може трговати: избацивање из игре дрога, људских органа, оружја, гласова на изборима, радних места у државним службама, судских одлука... Затим ограничења у погледу учешћа на тржишту појединих субјеката: деце на тржишту рада, доктора и адвоката који немају одређена сведочанстава, предузећа која без довољно капитала желе да оснивају банке, лица која би хтела да директно, мимо брокера, продају акције на берзи и сл. Ту су и ограничења у трговини (у погледу квалитета производа, кашњења испорука, уличне продаје и др.). Па ограничења цена и плата. У овом случају на висину надница највише утиче имиграциона политика. Ако би слободно тржиште одређивало плате оно би се побринуло да 80 до 90 одсто домаћих радника замени странцима који су јефтинији и често вреднији и продуктивнији. А управо се о проблему имиграције најчешће одлучује у сфери политике. И коначно, постоје ограничења каматне стопе која диктира централна банка: сећамо се како су кредити, после избијања велике кризе 2008. године – услед смањења каматних стопа - постали пуно јефтинији. То, међутим, није било услед тога што народ није хтео да их диже па су банке биле присиљене да им обарају цену како би их прогурали, већ због политичке одлуке да се смањењем каматних стопа повећа тражња неопходна за покретање привреде и излазак из кризе. Значи, ако су плате и каматне стопе у великој мери производ политичких одлука (државе), онда су и све друге цене (на које оне у сваком случају утичу) политички одређене – и у државама које су праве тврђаве либерализма.

Против одређених ограничења се бунимо зато што не подржавамо моралне вредности које су довеле до њиховог увођења. Онима који нису видели ништа неморално у могућности да људи буду нечија својина, забрана трговине робљем изгледала је проблематична и неправедна. Иза свега је у ствари сукоб различитих вредности чију исправност није могуће научно доказати (чиме се онда све своди на однос снага и на одлуке политичког карактера које промовишу или иду против одређених вредности).

Данас се, на пример, пуно расправља о разлици између слободне и фер трговине. Многи на Западу сматрају да Кина учествује у слободној трговини, али

да се ту не ради и о фер трговини: плаћајући својим радницима неприхватљиво ниске плате и терајући их да раде у нељудским условима, кинеске фирме учествују у светској трговини на нефер начин. Кина међутим тврди да је неправедно и неморално једној земљи жељној развоја наметати ограничења у погледу јединог ресурса који јој стоји на располагању – јефтине радне снаге. И овде видимо као не постоји могућност објективне дефиниције «неприхватљиво ниских надница» или «нељудских услова рада». Плата која се Американцима може учинити као плата од које се једва преживљава, Кинезима се чини као сасвим пристојна. Треба се сетити да је пре само сто година Врховни суд САД (позивајући се на право свакога да ради колико хоће) прогласио неуставном закон којим је пекарима радно време било ограничено на десет сати.

Из свега овога видимо да је дебата о фер трговини у суштини дебата о моралним вредностима и политичким одлукама, а не о чисто економским питањима. Стога у таквим случајевима економисти са својим техничким инструментаријумом и не могу да донесу пресуду. То не значи да треба да одустанемо од сваке дебате, станемо на становиште потпуног релативизма и престанемо да било шта критикујемо. Кина би сигурно могла да ради на повећању надница и унапређењу услова рада, али економска наука (бар она либералне оријентације) не може нам никада рећи шта су у кинеском случају «праве плате» и «прави услови рада».

Јула 2008. када је влада САД убацила 200 милијарди долара у две финансијске институције које су се бавиле хипотекарним кредитима, почеле су да се гомилају оптужбе о надоласећем «социјализму». Септембра 2008. Бушова влада је донела Програм ослобођења од проблематичних хартија од вредности (ТАРП) којим је 700 милијарди (!) долара новца пореских обвезника дато за куповину токсичних хартија од вредности које су претиле да угуше финансијски систем. И шта је учинио Буш, најтипичнији представник снага које се залажу за слободно тржиште? Он је изјавио да све то нема никакве везе са социјализмом и да представља само наставак старог америчког система слободног предузетништва који полази од тога да федерална влада може да интервенише мимо тржишта онда када је то неопходно за његово одржање. За њега је тако и национализација великог дела финансијског тржишта једноставно била неопходност.

Тако је једна од највећих државних интервенција у људској историји приказана као облик деловања тржишта! Тиме се, међутим, показало на каквим климавим ногама стоји мит о слободном тржишту, колико је релативна дефиниција државне интервенције која је у складу са принципима слободног тржишта и колико она зависи од субјективног људског мишљења. Не може се, дакле, научно одредити шта представља ограничење слободног тржишта.

Ако не постоје никакве свете границе преко које се не сме интервенисати, онда је сваки покушај да се оне промене подједнако легитиман као и покушај да се очувају. Историја капитализма је у суштини непрекидна борба око постављања граница слободног тржишта.

Већ смо навели колико је ствари досад стављено ван тржишне игре и то много више политичким одлукама, него деловањем самог тржишта. Има покушаја да се ствари комерцијализују, али је главни тренд ипак онај који води у правцу све

мање «маркетизације». Временом се уводе све нова и нова ограничења: обавезна уверења о томе да је храна коју неко производи органска, рестрикције на избацивање угљен диоксида у атмосферу, правила о етикетирању производа и многа друга.

С обзиром да је процес дефинисања граница слободног тржишта политичке природе и зависи од односа снага, није ни чудо што је понекад праћен насилним конфликтима. Амерички грађански рат избио је због питања слободе трговања људима, «Опијумски рат» Енглеске против Кине вођен је ради увођења слободне трговине опијумом која је у тој земљи Енглезима доносила огромне профите. Регулисање дечијег рада, укидање трговине гласовима и местима у државној служби остварено је тек тешком борбом разних социјалних реформатора и организованом друштвеном акцијом.

Када схватимо да су границе слободног тржишта проблематичне и да се не могу објективно одредити, постаје нам јасно да економска наука није наука попут физике или хемије, већ да увек садржи и елемент политичког одлучивања. Економисти који су присталице слободног тржишта могу покушавати да нас убеди у своју «научност», али те научности нема. Они који говоре да тржишна ограничења треба укинути, у суштини се залажу за интересе оних који располажу с више новца. На њиховом «слободном» тржишту положај појединца неће бити одређиван по систему «један човек, један глас», већ у складу с принципом «колико долара, толико гласова» - па ко буде имао више, биће у стању да намеће своје интересе.

Борба против државне интервенције либерала у име «слободе» само је израз политичке (интересне) борбе против одређених права која некоме (т.ј. власницима капитала) сметају. Они своју идеологију желе да прикажу као «аполитичну» и засновану на научним аргументима, док противничку оцрњују као «политизовану». Проблем је што су они подједнако политички (интересно) мотивисани као и њихови противници, само се претварају да нису и својски се труде да читав свет увере у своју «беспристрасност».

2. Предузећима не треба управљати првенствено у интересу власника

Један од основних принципа либералне економије је и тај да предузећима треба управљати пре свега у интересу власника. Проблем је, међутим, у томе што су од свих заинтересовани страна власници они који су најмање заинтересовани за будућност предузећа на дужи рок. Њима су много ближе срцу стратегије усмерене на максимално увећање профита (што брже и на на рачун дугорочних улагања) и расподелу његовог што већег дела кроз дивиденде (чиме се – одливом средства за реинвестирање - додатно слабе дугорочне перспективе предузећа).

Радикална промена у организацији предузећа наступила је стварањем акционарских друштава „са ограниченом одговорношћу“ у којима инвеститори у случају банкрота фирме губе само оно што су уложили (своје акције) и не ризикују, као некада, да им се, све до намирења комплетних дугова, плени покретна и непокретна имовина. Тиме је олакшано оснивање нових предузећа и омогућен

развој модерног капитализма. Мада треба рећи да је од почетка постојала бојазан да би руководиоци (који управљају туђом, а не својом имовином) могли да улазе у превелике ризике, а контрола њиховог рада од стране акционара да попушта.

До процвата акционарских друштава дошло је у време када се осетила потреба за великим подухватима који су захтевали огромна улагања (изградња железница, челичана и хемијске индустрије). Било је јако мало људи који све то могли да исфинансирају сами. Чак је и Маркс говорио о значају оваквих предузећа – преузимање претераних ризика од стране управе јесте било опасно, али је за узврат довело до општег раста индустрије и благостања. При чему је то што су директори све више преузимали функцију управљања од власника, сматрао позитивним и веровао да ће се тиме једног дана олакшати уклањање паразитске поседничке класе.

Током двадесетог века, овакав облик организовања предузећа пуно је допринео силовитој акумулацији капитала и технолошким иновацијама. Појавиле су се сложене фирме са хиљадама и десетинама хиљада запослених и комплетним управљачким структурама. Опасност преузимања претераних ризика у почетку није постојала јер су таквим компанијама управљале харизматичне личности које су уједно биле и најкрупнији акционари (Форд, Карнеги, Едисон и др.). Радило се о људима великих способности и визија, који уз то нису били заинтересовани да ризикују превише, јер би тиме наносили штету и себи самима.

Временом су, међутим, предузећа постајала све већа и више није било лако поседовати одлучујући пакет акција. На место старих лидера ступили су нови, професионални менаџери, који су полако преузимали место главних играча, док су акционари у управљању предузећима постајали све пасивнији

Од 30-тих година 20. века настаје ткзв. „менаџерски капитализам“ где због величине компанија и увођења науке у истраживање и развој, „херојске руководиоце“ раног капитализма на управљачким местима постепено замењују стручњаци - професионални менаџери, нека врста привредне бирократије. Унајмљени од стране акционара, они предузећима постепено почињу да руководе у свом сопственом интересу, па уместо максималног увећања профита раде пре свега на јачању продаје (чиме утичу на увећање фирми и свог сопственог угледа), а онда и на подизању сопствених плата и улажењу у престижне пројекте који доприносе пре свега њиховој личној афирмацији. Аустријски економиста Шумпетер сматрао је да ће тај процес допринети смањењу динамике карактеристичне за капитализам, али га је доживљавао као неминован. Американац Галбрајт гледао је да растућем утицају менаџера супротстави неку противтежу, а решење је нашао у строжијој државној регулативи и јачању синдиката.

Тражена су средства да се спречи „скретања“ менаџера са стазе максимирања профита, али то није било нимало лако - они су стално изналазили нове начине да придржавајући се слова уговора о ангажману, заобилазе његов дух, посебно зато јер је акционарима било тешко да установе да ли је стагнација профита резултат слабе активности директора или сила које су ван њихове контроле. Спасоносно решење нађено је у принципу награђивања руководилаца у складу са профитом који се слије у џепове акционара. Онда су они, да би то постигли, пре свега кренули у бескрупулозно смањење трошкова производње (броја запослених, плата, инвентара, инвестиција и т.д.) и преливање у џепове акционара што већег

процента остварених профита – кроз дивиденде и куповину акција сопственог предузећа. Да би се менаџери додатно охрабрили и своје интересе поистоветили са интересима акционара, повећан је део њихових примања исплаћиван у виду повлашћених акција.

У почетку је систем доста добро радио, како у интересу менаџера, тако и у интересу акционара. Део профита у бруто друштвеном производу који је од 60-тих година стално опадао, од средине 80-тих почео је да расте и тај тренд се наставља. Уз то, све већи део тог профита почео се сливати у цеповете акционара. Ако су они између 50-тих и 70-тих добијали тек 35 до 45 одсто профита, од 70-тих до данас то учешће је порасло на 60 одсто. Примања менаџера су постала огромна, али су акционари, задовољни растом цена својих акција и дивиденди, то толерисали.

Ова интересна заједница између менаџера и акционара била је финансирана додатним притисцима на све остале који су такође били заинтересовани за рад предузећа. Дрastiчно су укидана радна места, радници су отпуштани па поново запошљавани (овај пут ишчлањени из синдиката, с нижим платама и смањеним правима), раст њихових зарада је заустављен (често премештањем производње у земље са ниским надницама, као што су Кина и Индија). Додатно су експлоатисане добављачке фирме и радници запослени у њима, тако што су им обаране цене, док су владе теране да смањују порез на профит корпорација и повећавају субвенције бизнису, под претњом да ће капитал бити исељен у земље где ће му то бити омогућено. Дошло је до великог раста неједнакости, тако да је велики део становништва могао да ужива у привредном „процвету“ само масовним узимањем кредита по дотад невиђеним стопама (наравно само до септембра 2008. и избијања Велике кризе). Тамо где су други социјални партнери били јачи од менаџера и акционара - као на пример у земљама ЕУ – ове две групације су своје циљеве оствариле само делимично.

Повећање удела профита у БДП-у није се одразило на повећање улагања. Стопа инвестирања је чак пала: са 20,5 одсто, колико је износила осамдесетих, на 18,7 одсто у периоду 1999 – 2009. Ово би било прихватљиво да је нижа стопа инвестирања била надокнађена ефикаснијом употребом капитала, али то није био случај. Док је 60-тих и 70-тих година доходак по глави становника у САД растао по стопи од 2,6 одсто, у првој деценији двадесетог века тај раст је износио свега 1,6 одсто. Слично је било и у Британији где је регистровано смањење са 2,4 на 1,7 одсто. Тако се показало да управљање компанијама у интересу акционара, у највећем броју случајева не доприноси ни привреди у целини.

Али то није све – таква пословна политика штети и самим предузећима. Најлакши начин да повећају своје профите она не виде у повећање прихода (што је много теже), него у смањењу трошкова. Ту су први на удару издаци за плате и инвестиције. Када се њиховим смањењем повећа профит, највећи могући део тог профита одлази акционарима - кроз дивиденде или кроз куповину акција сопствене фирме (што доводи до раста њихових цена). Док је некада на такве куповине одлазило 5 одсто профита предузећа, 2007-ме је ишло већ 90 одсто! Када је избила криза, аналитичари су израчунали следеће: да је Џенерал Моторс оних 20,4 милијарде долара које је између 1986. и 2002-ге потрошио за куповину сопствених акција, био пребацио на банкарску штедњу (по тадашњој каматној стопи од 2,5

одсто) - не би имао никаквих проблема да дође до 35 милијарди долара неопходних да се 2009-те спасе од банкротства.

Политика повлађивања акционарима уништава перспективе предузећа на дужи рок. Ово се посебно односи на смањење броја радних места: само се у почетку тако нешто може повољно утицати на раст продуктивности, док ће се у наставку обавезно показати као штетно. Смањење броја запослених значи интензивирање процеса рада који онда доводи до већег замора, грешака, погоршања квалитета производа и пада угледа фирме. Још горе је то што осећање повећане несигурности које се јавља као последица сталне претње отказом, обесхрабрује раднике да улажу у себе и стичу конкретна знања која су фирми итекако корисна: све ово полако нагриза њен производни потенцијал. Веће дивиденде и куповина сопствених акција смањују профит који остаје на располагању компанији и који је у САД увек представљао главни извор инвестиција. Смањење инвестиција можда се неће осетити на краћи рок, али ће на дужи довести до технолошког заостајања и почети да представља претњу самом опстанку предузећа.

Поставља се питање неће ли то забринути акционаре, нису ли управо они ти који највише губе када предузеће губи трку на дужи рок? Нажалост, иако су законски власници компаније, акционари су у поређењу са другим заинтересованим актерима, најмање посвећени њеним дугорочним перспективама. Ово зато што је њима најлакше да у тренутку нужде „изађу“ из фирме - једноставном продајом акција, можда и уз одређени губитак, битно је само да се упорно не држе нечега што неповратно иде у пропаст. Насупрот њима, за запослене и кооперанте напуштање компаније и налажење неког другог ангажмана представља много већи проблем: они су годинама прикупљали одређена конкретна знања и (у случају коопераната) капиталну опрему неопходну за неку посебну производњу. Све речено указује на то колико је политика усмерена једино на повећање профита акционара штетна како за сама преузећа, тако и за привреду у целини.

Идеја ограничене одговорности је омогућила прикупљање огромних капитала који су пуно допринели силовитом расту производње, управо зато што су улагачима омогућавали лак излазак из подухвата и самим тим смањење ризика које је инвестирање са собом доносило. Истовремено, међутим, могућност лаког изласка из фирме (путем продаје акција) довела је до тога да акционари постану непоуздани гаранти њихове будућности на дужи рок.

Зато се у земљама ван англосаксонског света и покушавало са смањењем утицаја „слободно лутајућих“ акционара и задржавањем (па чак и стварањем) групација трајних власника акција. Негде су владе овладале делом акцијског капитала довољног да им омогући утицај на доношење кључних одлука (то је чињено било директним куповинама, као у случају „Реноа“ или „Фолксвагена“, било индиректним, преко државних банака, као у случају Француске и Кореје). Негде је (као у Шведској) давано различито права гласа различитим категоријама акционара (што је породицама-оснивачима омогућило да задрже контролу над предузећима, долазећи истовремено до додатног капитала). У неким земљама уведено је учешће радника (који о судбини предузећа на дужи рок брину много више него „летећи“ акционари) у органима управљања (у Немачкој на пример, где

синдикати имају своје представнике у надзорним одборима компанија). Било је случајева (Јапан) где су пријатељске компаније отежавале стварање нездравог савеза између акционара и менаџера тиме што су улагале једна у другу међусобном куповином акција.

Сви ови случајеви показују да се може ићи и путем различитим од америчког и британског, где предузећа отпуштају раднике, уцењују кооперанте, запостављају инвестиције, а профите користе за исплату дивиденди и куповину сопствених акција. Врло је могуће да ће се на дужи рок тај алтернативни пут показати као перспективнији. Довољно је само узети пример „Генерал Моторса“ који је стално смањујући персонал и уздржавајући се од инвестиција прокоцкао свој примат у свету аутомобила и на крају 2009. банкротирао. Непрекидно слабљење фирме постало је видљиво још 80-тих, али она - с обзиром да су акционари и менаџери били презадовољни - своју стратегију није била спремна да мења, све до самог краја.

Управљање фирмама у интересу акционара није само неправедно, него је и неефикасно и штетно – како за предузећа, тако и за привреду у целини.

3. Већина људи у развијеним земљама плаћена је више него што би требало

Често читамо да су у тржишним привредама људи плаћени у складу са својом продуктивношћу и да стога покушаји да се разлике међу њима вештачки смање (увођењем минималне плате, на пример) само доводе до неправедног и неефикасног награђивања личних талената и уложеног напора. По њима, наградити људе праведно и ефикасно може само слободно тржиште.

Међутим, у случају богатих и сиромашних земаља разлике у платама не постоје због разлика у њиховој продуктивности, него првенствено због контроле усељавања. Да је та слобода потпуна, запослени у развијеним земљама брзо би били замењени радницима из сиромашнијих делова света. Стога се мирно може рећи да су плате у великој мери резултат одређених политичких одлука.

Када се упореде зараде шведског и индијског возача испада да је онај први плаћен 50 пута више! Теоретичари слободног тржишта кажу нам да ако је нешто скупље од другог, то мора да је и боље. Другим речима, на слободним тржиштима производи и услуге плаћени су онолико колико заслужују. То би требало да значи да је шведски возач 50 пута продуктивнији (бољи) од индијског. Међутим, не само да је продуктивност возача тешко квантитативно измерити, него је и невероватно да она може да буде толико пута већа (много је ближе истини тврдња да би индијски возач, због много веће вештине потребне при вожњи у тешким условима, требало да – следећи либералну логику - буде плаћен више).

Либерални економисти ће онда покушати да докажу како је Швеђанин боље плаћен зато што има више „људског капитала“, т.ј. умећа и знања нагомиланих током дугог процеса образовања и разних обука. Чињеница је, међутим, да је велики део тих знања за возача потпуно небитан и да се огромна разлика у платама не може објаснити вишком „људског капитала“. Главни разлог високих плата у

Шведској је протекционизам: једноставно, шведски радници су системом контроле усељавања заштићени од конкуренције радника из сиромашних земаља. Многе придошлице биле би презадовољне да добију макар део плате коју добија њихов шведски колега, док би већина била у стању да исти посао обави исто или чак боље. То се односи не само на неквалификоване, него и на најквалификованије раднике (инжењере, банкарe, стручњаке за рачунаре и др.). Сви они, међутим, због контроле усељавања не могу да дођу и раде у Шведској, па Швеђани могу да имају 50 пута више плате, упркос чињеници да им продуктивност није толико пута виша. Ову контролу многи либерални теоретичари који стално истичу врлине слободног тржишта - и трубе против ограничења која му намећу синдикати својим минималним платама и регулисањем радног времена - једноставно не желе да виде. А ради се о још једном доказу да су границе до којих сеже слобода тржиште резултат политичких одлука и да су либерални теоретичари слободног тржишта у једнакој мери политички обојени као и они који се залажу за регулацију тржишта – ма колико се трудили да изгледају „објективни“ и „неутрални“.

Ово не значи да контролу усељавања треба укинути. Нагли долазак страних радника могао би да изазове хаотичну навалу на радна места и ојача конкуренцију на тржишту рада, створи притисак на социјалну инфраструктуру (стамбени, здравствени и образовни систем) и повећа напетост у односима са домаћим становништвом. Он би могао да створи и додатне тешкоће у дефинисању националног идентитета без кога је тешко одржати друштвено јединство.

Посебан проблем представља то што у развијене земље највише одлазе они који су сиромашним земљама најпотребнији, т.ј. власници капитала и знања, тако да им ови неопходни фактори производње све више недостају. Прича о возачима аутобуса помаже да се утврди главни узрок сиромаштва неразвијених земаља. Тамошњи богаташи за такво стање ствари криве пре свега сиромашни део народа који је „неук, лењ и неактиван“ - не желећи да признају да су узрок сиромаштва управо они. Већина Швеђана сигурно није педесет пута продуктивнија од својих индијских колега. Али има Швеђана – врхунских менаџера, научника и инжењера – који су и сто пута продуктивнији него њихови индијски еквиваленти и утичу да продуктивност у Шведској буде на тако високом нивоу. Било би, дакле, боље да се индијска елита, уместо што свој сиромашни народ оптужује да им „земљу вуче на доле“, запита зашто она не може да је „повуче на горе“, као што то чине њихове колеге у богатом делу света.

Међутим, богати у развијеним земљама не смеју бити пуни себе због чињенице да су плате њихових сиромашнијих суграђана високе само због контроле прилива странаца и високе продуктивности. Продуктивност је, наимае, више резултат деловања читавог система, него појединаца. Она није на високом нивоу зато што су неки појединци паметнији и образованији, већ зато што привреде тих земаља располажу бољим технологијама, бољом организацијом предузећа, бољим институцијама и бољом физичком инфраструктуром - што су све ствари које су добрим делом производ колективног напора читавих претходних генерација.

Висина плате није у потпуности израз вредности нечијег рада. Већина људи у богатим земљама има добре плате због контроле уласка страних радника. Али чак и најобразованији и најспособнији запослени, они који не могу бити замењени имигрантима, високо су продуктивни пре свега зато што раде у добро устројеним

социјално-економским системима, а не зато што су сјајни појединци или што раде много.

4. Свет је много више променила машина за веш него интернет

Неолиберали тврде да је недавна револуција у комуникацијама изазвана појавом Интернета довела је до тога да даљине више не постоје. У новонасталом свету без граница, кажу, престале су да важе све конвенције везане за националне економске интересе и улогу националне државе. Уколико се државе (или предузећа) не промене једноставно ће бити збрисани. А пут ка променама води преко даље флексибилизације и либерализација тржишта.

Међутим, када се бавимо променама склони смо да оне које су најновије сматрамо и најреволуционарнијима, што је често у супротности са чињеницама. Напредак који смо поменули и није толико револуционаран ако се упореди са оним што се догодило на пр. крајем 19. века када је пронађен телеграф. Још је веће промене изазвала појава кућних апарата који су у великој мери ослободили жене послова у домаћинству, омогућили им да уђу на тржиште рада и готово уништили одређене професије (послугу, на пример). Стога не би требало да потцењујемо значај појава из даље прошлости, а прецењујемо значај ових из ближе, јер би нас то могло довести дотле да доносимо погрешне одлуке у вези са својим националним економским политикама, пословним политикама својих фирми и сопственим каријерама.

Позната је чињеница да у земљама Трећег света много више породица има кућну послугу него у другим деловима планете (у Бразилу у том сектору ради око 7 до 8, у Египту око 9 одсто, док су на Западу те цифре занемарљиве: у Немачкој 0,6, у САД 0,3 и Енглеској 0,05 одсто!). Тако испада да Бразил има 12 до 13 пута више послуге него САД, а Египат 1800 пута више него Шведска. Чињеница је, међутим, да је пре стотинак година стање у земљама које су данас развијене и богате било исто као што је данас у земљама Трећег света. Тако је крајем 19. века у САД и Немачкој послуга чинила 8 одсто свих запослених, а у Енглеској чак 11-14 одсто.

Разлог што је у богатим земљама послуге толико у мање је у томе што је цена рада знатно скочила – привредни развој утицао је на то да су људи (у ствари услуге које они пружају) поскупели много више него роба. Још је, међутим, важнија чињеница да се појавио читав низ уређаја који су допринели да рад тих људи, али и рад самих чланова домаћинства, постане сувишан. Тако је, на пример, машина за веш у стању да уштеди огроман број радних сати. Док је некада за прање 20 килограма веша било потребно 4 сата, сада је довољно шест пута мање - 41 минут. Код пеглања је потребно 2,5 пута мање времена, док је увођење водоводних инсталација по кућама жене ослободило послова око обезбеђења воде, на које у земљама Трећег света, не пример, дневно оду и читава два сата. Слично је и са усисивачима, шпоретима и централним грејањем чијом појавом су ослобођене додатне количине времена.

Све ово подстакло је масован улазак жена на тржиште рада. Док је крајем 19. века само неколико процената Американки у добу између 24 и 44 године

радило, сада је таквих читавих 80 одсто! Појава кућних апарата драматично је променила и професионалну структуру женске популације, с обзиром да је знатно опала потреба за услугом (70-тих година 19. века 50 одсто запослених жена радило је као услуга). Сада су оне могле да продру и у занимања која су вековима била резервисана само за мушкарце и постану утицајније, како у кући, тако и у друштву. Постепено се престало са фаворизовањем мушке деце и почело више издвајати за школовање женске, што је додатно повећало заступљеност жена на тржишту рада. Због тога су, међутим, порасли и породични трошкови за образовање, па се број деце по домаћинству почео смањивати. Јачање положаја жена додатно је променило традиционалну породичну динамику, јер су оне (сада већ образоване и запослене) лакше могле да се супротставе мужевима, а у случају потребе иступе из брачне заједнице.

До свега овога није наравно дошло само захваљујући напретку технике. Не сме се заборавити улога пилула за контрацепцију које су, омогућавајући планирање времена и учесталост порођаја, женама помогле да се неометано школују и слободније учествују на тржишту рада. Ту су затим, и велике промене у друштвеним условима (различита структура тржишта рада на којима има више „женских“ послова, различито гледање на рад жена, пореске олакшице, висина дечијих додатака и сл).

У поређењу са овим утицај Интернета није био ни претерано велики, ни радикалан. Промењена је, додуше, структура слободног времена, пошто људи уместо некадашњих активности много више сурфују, четују, причају преко Скајпа и играју видео-игре. Доступно је и много више информација него раније. Али, ако погледамо област производње, видећемо да промене и нису биле тако револуционарне. Тачно је да је начин рада неких људи сасвим промењен појавом Интернета. Данас свашта може да се уради на даљину, али нема сигурних доказа, поткрепљених цифрама, који би указивали на то да је у великом броју занимања заиста дошло до коренитих промена. Кад ово кажемо, не смемо, међутим, изгубити из вида да су уређаји за домаћинство деловали на рад и друштво читаво једно столеће, док је интернетска револуција на делу тек којих двадесетак година. Генерално гледано, нове технологије најшире се примењују и имају највећи утицај тек неколико деценија после њиховог увођења.

Узимајући све ово у обзир, ипак не можемо да порекнемо да је телеграф много више променио свет него Интернет. Прва порука преко Атлантика послата је 1866. године – до тада су оне путовале око три недеље, колико је једрењацима било потребно да пређу тај пут, или две недеље, када су уведени пароброди, или у најбољем случају, при употреби најбржих бродова, 8 до 9 дана. Каква разлика! Ако се узме у обзир да је време куцања поруке од 300 речи износило 7-8 минута, онда се види да је брзина њиховог слања повећана за 2500 пута! Интернет је (ако га упоредимо са факсом) слање порука убрзао много мање: речи уместо 10 путују 2 секунде, што је побољшање од скромних 5 пута. Код дужих порука оно је веће, пошто слање текста од 30 000 речи преко факса траје 16 минута, а преко Интернета 10 секунди – 100 пута брже. Ипак, шта је то према 2500 пута у случају телеграфа! Интернет има ту добру страну што нам омогућава брзо слање слика, што му се може приступити на многим местима, а не само у поштама и што се одређена информација може добити из разних извора. Међутим, што се тиче повећања

брзине у односу на претходно средство комуникације, обичан жичани телеграф га далеко надмашује. То што се толико говори о његовом утицају на савремену цивилизација потиче од тога што он утиче на нас, савремене људе. Поред тога, свет је склон фасцинацији најновијим и највидљивијим технологијама.

То што људи имају погрешну процену важности одређених технологија, па им се чини да је Интернет изазвао највеће промене у људској историји, могло би се толерисати ако не би негативно утицало на доношење одлука везаних за усмеравање (увек оскудних) привредних ресурса. У САД и Британији се, међутим, таква једна процена показала као погубна: она је на власт довела политике засноване на схватању да је индустријска производња „застарела“ и да све снаге привреде треба преусмерити на „производњу идеја“ (т.ј. живети од продаје нових технологија). Та вера у „пост-индустријско друштво“ утицала је на непотребно запостављање индустријске производње, које се на крају показало као штетно по њихове привреде. На међународном плану таква схватања су довела до подизања узбуне због нарастајућег „дигиталног јаз“ између земаља Трећег света и развијеног Запада, па су сиромашнима слата огромна средства за куповину компјутерске опреме и развој Интернета. Питање је, међутим, да ли је баш то оно што им је било најпотребније. Можда је било боље инвестирати у ствари које су мање фасцинантне, али вероватно корисније: у бунаре, електроенергетске мреже... па и машине за прање веша – то би живот тамошњих људи више унапредило него стављање лаптопа у руку сваког детета. Све у свему, није урађена темељна анализа трошкова и добити на дужи рок у случају различите употребе инвестиционих средстава.

Фасцинација новинама довела је и до других искривљавања. Тако је свест о силовитом развоју информационих и комуникационих технологија (ИЦТ) утицала да многи помисле како живимо у „свету без граница“, како је тај развој слика свих свих осталих промена и како се против њега ништа не може. У складу са тим, многе државе су укинуле итекако потребне рестрикције прекограничног промета капитала, радне снаге и роба, при чему су позитивни резултати били више него скромни. А глобализација није никаква новина – пре стотинак година свет је био много глобалнији него у време између 1960-тих и 1980-тих, када је велики број држава успео да наметне рестрикције. То још једном јасно показује да степен глобализације зависи више од субјективних политичких одлука него од објективног развоја технологије. Фасцинација нечим нас тако опет тера да ствари погрешно сагледавамо и да доносимо погрешне одлуке.

Разумевање праваца у којима се развија технологија врло је битно ако желимо правилно да осмислимо привредне политике на националном и међународном нивоу (или ако желимо, говорећи о личном животу) да изаберемо право занимање.

5. Гајите лоше мишљење о људима и добијајете од њих оно најгоре

Капиталистичка економска теорија волела је да велича људску себичност као најбољег покретача привредних активности и – у коначном исходу – гаранта

друштвене хармоније. Иза свих производа и услуга које нам обезбеђују други људи не стоји некаква добронамерност, већ само лични интерес. У складу са мишљењем поменутих економиста, уколико желимо да створимо одржив и успешан привредни систем, морамо да претпоставимо да је човек по природи себичан и лош.

Тачно је да је најупадљивија људска црта управо лични интерес, али он никако није једини покретач њиховог делања. Да јесте, највећи део свог времена људи би проводили варајући или хватајући преваранте и кажњавајући их. А није тако. Релативно нормалан свет у коме живимо плод је управо чињенице да људи нису бића која желе да задовоље само своје личне интересе, већ да су и нешто више - ма шта о томе мислили теоретичари слободног тржишта. Стога систем коме треба да тежимо мора поред себичних мотива узимати у обзир и неке њима супротне и из људи извучити оно што је у њима најбоље.

Током расправе о доприносу државе процесу наглог развоја Источноазијских привреда, истицана је њена позитивна улога, с обзиром да је она, коригујући тржите, штитила и дотирала индустрије у настанку. Било је, међутим, и оних који су тврдили да је њена улога у том развоју била периферна, па чак и штетна. Али ако тамо и није била таква, говорили су, генерално она то јесте. Јер државни стручњаци и чиновници који планирају и спроводе државне мере, воде се као и сви други људи, себичним интересима, гледајући пре како да повећају своју моћ и лично богатство, него да раде за опште добро. То што се бирократија у Источној Азији показала као несебична и способна, резултат је сасвим специфичних историјских услова у којима су се те земље развијале.

Ови критички ставови наишли су на осуду преставника „јапанске привредне школе“, који је економисте-теоретичаре оптужио за непознавање животне стварности. Већина менаџера који управљају великим и сложеним компанијама има образовање из техничких наука, рачуноводства и маркетинга и велики део процеса у фирми једноставно не разуме. Они онда рутински одобравају највећи број предлога које формулишу стручне слижбе, сигурни у то да запослени у њима раде у интересу предузећа. Ако бисмо пошли од претпоставке да сви гледају пре свега свој интерес, компанија би морала да стане, пошто би се највећи део времена морао посвећивати контроли предлога чију материју руководство недовољно разуме. Велике компаније је једноставно немогуће водити, ако мислите да свако у свему тражи само сопствени интерес.

Либерални економисти кажу да је лепота тржишта управо у томе што успева да каналише најгоре људске пориве (себичност и похлепу) и претвара их у нешто стваралачко и друштвено корисно. Полазећи од своје природе, продавац ће гледати да вам закине на мери, радници да што више забушавају, а менаџери да повећавају не толико профит фирме, колико своје плате. Силе тржишта ће, међутим, те њихове тежње ограничити или чак уклонити: трговац ће постати поштен јер зна да иза ћошка радњу има његов конкурент који не закида, радници ће се трудити јер су свесни да је за ленштине увек лако наћи замену, а менаџери ће радити за добро акционара, свесни да су и они заменљиви. Једини изузетак, по либералним, економистима, представљају политичари и бирократи – њихову себичну мотивацију није могуће лако зауздати нити преусмерити у друштвено корисном правцу. Јер они нису на тржишту. Конкурентција постоји и ту (у виду опозиције која чека следеће изборе), али она делује тек сваке четврте или пете године, па је стога

могућност дисциплиновања путем страха од конкурената крајње ограничена. Зато политичари и могу да дефинишу и спроводе политике које су добре за њих лично, а штете националном интересу. А што се тиче бирократа, они су увек у стању да политичаре доводе у заблуду и њима манипулишу. А њихова радна места су стабилна (ако не и доживотна), што их готово потпуно штити од конкуренције.

Због свега реченог, либерални економисти тврде да би сектор привреде којим управљају ове две категорије требало да буде што је моћуће мањи. Дерегулација и приватизација су не само економски ефикасне, него су и политички корисне, јер онемогућавају покушаје политичара и државних службеника да државу претворе у средство промоције сопствених интереса. Постоји и читава школа мишљења – „Ново јавно управљање“ – која тврди да и они који раде у власти треба да буду изложени силама тржишта: плата им се мора везивати за конкретне резултате рада, уговори о запошљавању треба да им буду на одређено време, многи послови се морају изместити т.ј. поверити приватним агенцијама, а искусном персоналу из приватног сектора треба олакшати прелаз у јавне службе.

Представа о нашим ближњима као људима који првенствено желе да задовоље сопствене себичне интересе, у доброј мери се заснива и на нашем личном искуству. Све нас су варали бескрупулозни трговци, нагледали смо се корумпираних политичара и државних чиновника, начитали вести о менаџерима који су своје плате претпоставили дивидендама акционара, сви смо бар понекад гледали како да забушимо на послу... Видели смо, међутим, и мноштво примера који би могли да посведоче о томе да себичност није једини људски мотив: нагледали смо се и поштења, држања до себе, симпатије и љубави према другима, осећања дужности, солидарности, лојалности, надахнутости духом служења заједници, патриотизма... Већ нам је јапански пример показао да фирмама боље иде када руководства нису сумњичава и имају поверење у не-себичност и лојалност запослених, него када верују да су ови посвећени искључиво свом личном интересу. И на Западу има много познатих менаџера који се залажу за успостављање добрих односа са запосленима, за рад са њима у циљу промене свести, за буђење нових енергија и тимски рад. Они су сигурно свесни да људи имају своје добре и лоше стране, али да је тајна доброг управљања управо у томе да се разбуди и ојачају оне прве, а што више умртве оне друге.

Важност „добре воље“ запослених најбоље се може уочити онда када она нестане. Често смо у историји били сведоци такозваних „белих штрајкова“, чија је суштина у томе да се послодавцу наноси штета стриктним поштовањем прописаних правила. Италијани су овако умели да производњу понекад смање за читавих 30 до 50 одсто. Јер не може се све ставити у правила и велики део производног процес зависи од добре воље радника, који – да би све савршено функционисало – морају да ураде мноштво ствари које у писаним документима нису предвиђене и да нађу пречице у случајевима када су правила сувише крута. У нормалним условима они тако и поступају јер се воде мотивима који нису себични: из љубави према свом послу, поноса због умећа којима располажу, солидарности са колегама, поверења у руководство фирме или лојалности према њој.

У време рађања капитализма масовне производње, послодавци су се досетили и почели да примењују производне траке, мислећи да ће тако успети да наметну брзину и интензитет рада им одговара. Лишени самосталности и

достојанства, радници су одговорали тако што су се препустили пасивности, престали да размишљају и постали некооперативни. Тек 1930-тих, са појавом пословне „Философије хуманих односа“, почела се истицати чињеница да је људска мотивација сложена и тражити начин да се из радника извуче оно најбоље. Дobar пример је „Јапански систем производње“ који је, указујући поверење запосленима и препуштајући им често одговорност за доношење одлука, успео да максимално искористи њихову добру вољу и стваралачки потенцијал. То што радници контролишу добар део производног процеса и што се њихове сугестије често прихватају, допринело је великом расту ефикасности и квалитета производње и нагнало многе, и у другим деловима света, да Јапанце подражавају.

Став о несебичним мотивима који покрећу људско понашање либерални економисти побивају новим противдоказима: они тако тврде да су и понашања која изгледају крајње морална, у суштини подстакнута неким, за посматраче невидљивим, надама и страховима. Људи тако остају бића егоцентрична и себична, која се морално понашају само зато да би остварила што већу добит и(ли) имала што мање губитака. Продавац, на пример, који не закида на мери, чини то зато јер зна да ће, ако се прича о његовом поштењу прошири, имати пуно више купаца. У овоме свакако има зрно истине. Заиста постоје врло префињени облици награда и казни кои нису видљиви на први поглед, а утичу на понашање људи. Ипак, када се све сабере, овакав начин размишљања показује се као погрешан.

Чињеница је да се многи од нас понашају морално и када никаквог механизма награда и казни нема. Зашто, ако смо у пристојној кондицији, не избегнемо да платимо такси рачун и не побегнемо после изласка из возила? Таксиста неће моћи дуго да нас јури и остави тек тако ауто, а ако се ради о великом граду, мала је могућност да ћемо се икада опет срести. Или зашто нас у некој далекој земљи механичар или улични продавац не варају, иако је тешко претпоставити да ћемо успети да, хиљадама километара одатле, проширимо њихову добру или лошу репутацију? Чињеница је да у свету где свако гледа само свој интерес невидљиви механизам награда и казни не би ни могао да постоји! Јер за награђивање и кажњавање, они који би се тиме бавили морали би да одвоје доста свог слободног времена и енергије, а боље понашање „враћених на прави пут“ не би користило само њима, него и онима који у томе нису учествовали. Јурећи за одбеглим клијентом таксиста ризикује да заради казну за непрописно паркирање или да му провале у ауто, а корист од „преваспитаног“ бегунца – кога вероватно никада више неће срести – за њега је непостојећа. На ширење приче о поштену механичару или уличном продавцу у далекој земљи, потрошиће се много времена и снаге, а можда се тамо више никада неће отићи. Очигледно је да би, као себични појединци, очекивали да време и снагу на тако нешто троши неко ко је довољно блесав и залуђен да се бави таквим стварима. Али како је то могуће ако су сви себични“!? Ту нико не би прстом мрднуо да одређено (не)морално понашање награди или казни. Значи да механизам невидљивих награда и казни може да функционише само зато што нисмо само себични и морала лишени појединци.

Морал није оптичка илузија. Ако људи делају несебично, то је у великом броју случајева управо због тога што верују да раде исправну ствар. Механизми невидљивих награда и казни постоје, али многе несебичне поступке они не могу да објасне. Доказали смо, уосталом, да они не би ни постојали ако би заиста сви били

искључиво себични. Супротно тврдњи госпође Тачер да „нешто што се зове „друштво“ једноставно не постоји“ и да „постоје само појединачни људи и њихове породице“, ми се рађамо у друштву са моралним правилима, која кроз процес васпитања усвајамо као своја.

Поновимо: себичност као важан покретач људског понашања остаје, али ако би само она била на делу свет би већ давно стао. Уколико економски систем градиво на претпоставци да је на делу само тај мотив, добијамо привреду која је далеко мање ефикасна него што би могла да буде. Јер када људи осећају да се на њих не гледа као на морална бића, онда и не теже да се понашају морално, па се силни додатни ресурси морају одвајати за послове надгледања, суђења и кажњавања. Тако, сматрајући људе лошима, од њих и добијамо оно најгоре.

6. Раст макроекономске стабилности није стварно стабилизовао светску привреду

Често нам кажу да је све до 70-тих година прошлог века државни непријатељ број један била инфлација. Висока и стално променљива она је обесхрабривала улагања, а самим тим и раст. Срећом, поменута аждаја је побеђена 90-тих и то првенствено захваљујући напору влада које су сузбиле буџетске дефиците и стављајући централне банке својих земаља ван домашаја политике, омогућили им да се усредсреде на стабилизацију домаћих валута. Таква политика отворила је пут дугорочном просперитету.

У оваквим изјавама пуним ентузијазма, не помиње се, међутим, да је сво то време светска привреда показивала знаке велике нестабилности. Финансијске кризе су избијале једна за другом, да би на крају добили и Велику кризу из 2008. која је дуговима, банкротима и губицима радних места унесрећила огроман број људи. Претерано давање на важности инфлацији одвратило је пажњу света са суштински важних питања као што су пуна запосленост и привредни раст. Исход политика које су у центар свог интересовања ставиле њено сузбијање био је управо у драстичном смањењу запослености и анемичном расту.

Страх од инфлације одавно је укореењен у људима. Има аналитичара који сматрају да је хипер инфлација која је темељно протресла Немачку, уништавајући у људима поверење у демократске институције Вајмарске републике, доста допринела доласку на власт Хитлера и избијању Другог светског. Та траума наставила је даживи и после завршетка ратних операција, када је немачка „Бундес банка“ стекла славу својом одбојношћу према „лабавој“ монетарној политици ниских камта и „лаког новца“. Из историје су познати и случајеви мађарске, аргентинске, зимбабванске инфлације...

Хиперинфлација уништава саме основе капитализма јер потпуно обесмишљава институцију цена. Тачно је да цене не треба да буду једини апсолутни водич, али је у случају њиховог брзог раста пристојна привреда просто нмогућа. Уз то, она може бити узрок фаталних политичких поремећаја. Није, међути, свака инфлација хиперинфлација. Има, додуше, људи који се плаше да ће свака инфлација на крају ескалirati у хиперинфлацију. Један од њих био је и

гувернер Националне банке Јапана Хајама, који је енергично одбио политику „лаког новца“ (ниских камата) упркос чињеници да се његова земља налазила већ упола заглибљена у дефлацију. Такво мишљење, међутим, уопште није тачно: инфлација се уопште не мора претворити у хиперинфлацију. Нико не би могао да докаже да је хиперинфлација пожељна или прихватљива, али је крајње проблематично доказивати да је свака инфлација штетна.

Од 80-тих година прошлог века неолиберални економисти су успели да убеду остатак света да је економска стабилност којој по сваку цену треба тежити, стање где је инфлација врло ниска (по могућству нулта). Тако је главни економиста ММФ-а Стенли Фишер тврдио да је једино прихватљива инфлација која се креће на годишњем нивоу од 1 и 3 одсто.

Нема, међутим, никаквих доказа да је инфлација – ако остаје на ниском нивоу – лоша за привреду. Чак су и неке студије ММФ-а показале да нема узрочно-последичне везе између инфлације од 8 до 10 одсто и привредног раста. Има стручњака који тврде да је слично чак и са инфлацијом од 20, па и 40 одсто! Доказ за ово су и примери из праксе који сведоче о томе да релативно висока инфлација сасвим иде уз брз економски раст. Тако је 60-тих и 70-тих година прошлог века Бразил имао просечну стопу инфлације од 42 одсто, а притом је био једна од привреда које су се најбрже развијале – годишњи раст дохотка по глави становника износио је читавих 4,5 одсто. У исто време, Јужна Кореја је при инфлацији од 20 одсто бележила раст од чак 7 одсто. Чак се показало да претерано строге анти-инфлаторне политике могу по привреду бити штетне. Када је бразилска влада кренула да ставља инфлацију под контролу тако што је почела да диже реалне каматне стопе (номиналне каматне стопе умањене за стопу инфлације) до нивоа који су били међу највишим на свету, инфлација јесте пала на 7,1 одсто, али се то итекако осетило на привредном расту – сада је годишњи раст дохотка по глави становника био свега 1,3 одсто.

Зашто је то тако? Зато што – ако се оде предалеко – политике које иду на то да смање инфлацију, истовремено доводе до смањења инвестија и успоравања раста. То је супротно тврдњама неолиберала који су упорно доказивали да привредна стабилност охрабрује штедњу и инвестирање, а самим тим поспешује раст. Чак је и Светска банка у свом извештају из 1993. закључила да политике које иду на то да инфлацију сведу на минимум у суштини обесхрабрују и инвестиције. Јер увести реалне каматне стопе од 8 до 12 одсто, значи створити стање у коме за потенцијалне инвеститоре ни једна не-финансијска инвестиција неће бити интересантна – с обзиром да профит ту ретко прелази 7 одсто. У таквој ситуацији једине профитабилне инвестиције су хартије од вредности које доносе велику добит, али су и високо ризичне. Међутим, ако инвестирање у сфери хартија од вредности на неко време и може покренути привредни раст, тај раст не може да буде одржив, јер иза хартија од вредности морају – у крајњој инстанци – стајати одрживе инвестиције у области стварне (реалне) економије. То је постало кристално јасно после избијања Велике кризе 2008. године.

Ово је већ довољно лоше да доведе у питање политику драстичног обарања инфлације. Али то није све: такве политике не само да штете процесу инвестирања и успоравају раст – оне не омогућавају ни успостављање економске стабилности ради чега су, наводно, биле примењене.

(80-тих и 90-тих инфлација је била главна брига већине светских влада. Смањивана је буџетска потрошња како буџетски дефицити не би подстицали инфлацију. Државе су потстицане да централне банке ослободе политичког утицаја како би могле да дижу каматне стопе – народ због тога обично протестује, а политичари онда најчешће нису у стању да одоле притиску одоздо. Овакве политике допринеле су да је између 1990. и 2008. просечна стопа инфлације оборена у 97 од 162 земље. Овде су предњачиле богате земље: према подацима ОЕЦД стопа инфлације у тим земљама је са 7,9 одсто (у периоду 1970. – 1980.) спуштена на 2,6 одсто (у периоду 1990. – 2000.).

Чињеница је, међутим, да је свет постао стабилнији само ако се као једини показатељ стабилности узме ниска стопа инфлације. Ако се у обзир узму други показатељи, онда се може рећи да он ни у ком случају није стабилнији.

1. Погледајмо само учесталост и распрострањеност финансијских криза. Између завршетка Другог светског рата и средине 70-тих, такву кризу није имал ниједна земља иако је, о данашњим критеријумима (високе инфлације пре свега) свет био много нестабилнији. И док су финансијске кризе 90-тих погодиле око 20 % земаља, после избијања Велике кризе 2008. оне су захватиле већ 35 % њих.

2. У време неолибералне „стабилности“ (ниске инфлације) у великој мери је порасла несигурност радних места. У земљама Трећег света је због преране либерализације трговине уништен велики број сигурних, „формалних“ радних места, док су уместо њих отворена нова, крајње несигурна у сивој економији. Порасла је несигурност и у богатим земљама: услед спровођења рестриктивних макроекономских политика, које су пре свега хтеле да под контролу ставе инфлацију, незапосленост је 1980-тих већ знатно порасла у односу на ону из 50-тих и 70-тих. Ако је 90-тих и дошло до њеног пада, порасла је општа несигурност. Разлога је више:

1. Порастао је удео послова на одређено време
2. Радни однос је све чешће прекидан на не-добровољној основи
3. Многи послови који су од 50-тих до 80-тих били традиционално сигурни (менаџерски, службенички, стручни) постали су 90-тих несигурни.
4. Ако су радна места и остала сигурна, њихова природа и интензитет рада су се знатно променили - обично на горе. Тако две трећине британских радника тврди да је у задњих пет година осетила да је интензитет њиховог рада порастао
5. Због постепеног нестанка државе благостања 80-тих. (иако је објективно гледано могућност губитка посла у многим случајевима остала иста).

Ствар је у томе да је стабилност цена само један од индикатора економске стабилности, за многе чак другостепеног значаја. Најбољи показатељ нестабилности за већину људи је могућност губитка посла и(ли) смањења његовог квалитета, могућност губитка стана или куће који су стављени под хипотеку и сл. Уосталом, ко може да каже да постоји нека битна разлика између инфлације од 2 и 4 одсто? Зато њено кроћење које су тада представљали као лек за све болести привреде већини људи и није донело осећање да је свет постао стабилнији. При чему је постало јасно да истовремено постојање стабилних цена и често избијање финансијских криза нису пука случајност – оба су последица примене јединственог пакета мера које извиру из принципа слободног тржишта.

Теоретичари слободног тржишта су веровали да ће висок степен те слободе повећати ефикасност пласмана капитала. Зато су и заступали отварање националних тржишта према свету. Студије су, међутим, показале да распрострањеност финансијских криза које захватају различите земље, директно зависи управо од степена слободе кретања међународног капитала. Слично је и са несигурношћу запослења која је директна последица увођења строгих анти-инфлаторних мера 80-тих година прошлог века. Та несигурност утицала је затим на смањење квалитета радних места: лакше отказе, већи удео послова на одређено време, погоршања услова рада и интензивирање његовог темпа.

Ко стоји иза „неолибералног пакета мера“? Пре свега интереси власника хартиј од вредности - финансијског капитала. Они настоје на стабилизацији цена, зато што им многи вредносни папири добит доносе по фиксној стопи, па се та добит инфлацијом умањује. Залажу се и за слободно кретање капитала, јер је једини начин да дођу до профита већег од оног који остварују власници других врста капитала, управо у могућности да се њихове паре окрећу брже по свету. Траже већу флексибилност на тржишту рада, пошто лакше запошљавање и отпуштање радника предузећима омогућава да се брже реструктуришу и тако – са уравнотеженим краткорочним билансима – лакше продају/купују и стварају већи профит.

Стабилност ценаби се донекле могла оправдати када би потстицала улагања и раст, као што су обећавали неолиберални јастребови. Светска привреда је, међутим, после 80-тих расла много спорије него 60-тих и 70-тих. У односу на тај период пад су представљале и 90-те: годишња стопа раста је са 3,2 пала на свега 1,4 одсто. Све у свему, ниска и средња инфлација не представља велику опасност (у шта би хтели да нас увере идеолози слободног тржишта). Њено претерано смањење доводи до пада инвестиција и раста, а подстиче и финансијску нестабилност и флексибилност на тржитиу рада. Опседнутост инфлацијом мора коначно бити излечена. Ваљада је већ јасно да је она од почетка коришћена као страшило које је требало да оправда политике од којих су највећу корист извлачили власници хартија од вредности.

7. Слободно тржиште ће ретко од сиромашних земаља направити богате

Од тренутка када су се ослободиле колонијалног јарма, подсећају нас модерни либерали, сиромашне земље су покушавале да развој својих привреда подстакну државном интервенцијом, понекад уводећи и социјализам. Нарочито су настојале да изграде базне индустрије (производњу челика и аутомобила, на пример), прибегавајући заштитним царинама, забрани страних инвестиција, субвенцијама у индустрији и чак државној својини над банкама и предузећима. Показало се, међутим, да томе нису биле дорасле, па је резултат била стагнација или у најбољем случају анемичан раст. Тек 80-тих година прошлог века су се тргле и почеле да примењују неолиберални концепт развоја – што је требало чинити од самог почетка, с обзиром да примери из прошлости показују да су се земље које су данас богате обогатиле управо применом тог рецепта.

Међутим, ма шта они причали, анализе показују да је развој сиромашних земаља у временима државне интервенције био много динамичнији него у периоду примене неолибералне догме. Било је наравно и неких спектакуларних неуспеха, али је већина тих земаља и наводно „лошим временима“ расла по много бржој стопи, уз праведнију расподелу дохотка и ређе финансијске кризе. Најинтересантније је да су су, уз пар изузетака, све данас богате земље (укључујући Велику Британију и САД) у прошлости уздигле применом царина, субвенција и других заштитних мера, чије се увођење у сиромашним земљама данас сматра грешком.

Сви амерички председници чији се ликови налазе на доларским новчаницама били су присталице интервенционизма:

- Хамилтон је као оснивач америчког привредног система заступао став да индустрија док је још у повоју мора уживати подршку државе све док не буде у стању да стане на ноге. Залагао се и за државне инвестиције у инфраструктуру (канале и сл.) и политику развоја банкарског система. Да је жив данас, сигурно би због оваквих јеретичких ставова био оштро критикован од стране америчког министра финансија. Слично је и са другима.

- Вашингтон се залагао за употребу производа искључиво домаће текстилне индустрије, па би га данас Светска трговинска организација (СТО) сигурно оптужила за „нетранспарентне јавне набавке“. Уз то је интервенционисту Хамилтона – знајући за шта се овај залаже - поставио за министра финансија.

Линколн је у време Грађанског рата подигао заштитне царине до дотад незабележеног нивоа, а Грант је једном изјавио да ће САД „прећи на слободну трговину када кроз 200 година буду извукле све користи од протекционизма“.

Франклин се, опет, залагао за протекционизам друге врсте. У његово време су наднице америчких радника биле четири пута веће од европских, првенствено зато што је постојало много слободне земље и свако ко је био незадовољан поступањем у индустрији лако је могао да пређе у фармере. Зато је, саматрао је он, неопходно страну робу које су производили јефтино плаћени европски радници, добро оцаринити и тако своју индустрију заштитити од „нелојалне конкуренције“ (данас би рекли „социјалног дампинга“).

Џеферсон је био огорчени противник заштите интелектуалне својине (патентирања), иако је то данас један од главних захтева неолибералне доктрине. Он је сматрао да су идеје нешто попут ваздуха и да на њих нико не може полагати право.

Ни Џексон који је био крајње конзервативан по питањим буџета, не би прошао тест данашњих неолиберала. У његово време царине су биле на нивоу од 35 до 40 %, а био је против учешћа странаца у привреди земље: 1836-те је поништио дозволу за отварање јавно-приватне банке у којој би држава имала 20 % акција, зато што је британски капитал требало да има 30 %!

Све у свему, сви амерички председници који су обележили историју те земље у време када се она тек развијала, били су – што би рекли данашњи, како конзервативни, тако и либерални медији – „одвратни протекционисти“. Узмимо само Џексона – он је против странаца био сигурно више него озлоглашени интервенциониста Уго Чавес. Да су живи, ти председници би јасно и гласно саопштили америчкој и светској јавности да је оно што њихови наследници данас

пропагирају, у потпуности супротно ономе што су они сами радили у временима када је Америку из другоразредне пољопривредне земље зависне од робовског рада требало претворити у највећу светску индустријску силу.

Када их подсети на интервенционистичку прошлост, економисти слободног тржишта бране се тврдњом да се Америка развила управо кроз борбу против протекционизма. Земља је просто била предодређена да напредује, првенствено због великих природних богатстава и високо мотивисаних и вредних досељеника. Уз то, велико унутрашње тржиште одржавало је живом конкурентску борбу међу произвођачима, коју протекционистичке мере теже да умртве. проблем је у томе, што има још много примера змаља које су се развиле до завидног нивоу не обазирајући се на принципе слободног тржишта. Многе од њих нису имале горе наведене предности које наводе неолиберали: Кореја и Швајцарска су јако сиромашне у погледу сировина, Финска и Данска имају јако мало унутрашње тржиште, Немачка и Тајван су изгубиле велики број стручних људи који су се у међувремени иселили у САД и другде...

Узмимо пример Британије која се развила на принципима сличним оним које је зацртао Хамилтон. Тамо је од 1721. до 1742. – управо у време развоја британске текстилне индустрије - на власти био кабинет премијера Роберта Волпола. Он је искористио све могућности које су му пружале заштитне царине, субвенције и други видови помоћи индустрији у развоју како би обезбедио максимум прихода од извоза и земљи омогућио да лакше увози прехрамбене производе и сировине неопходне за општу Индустријску револуцију. Британија се за слободну трговину определила тек 60-тих година 19. века, када је њена привредна доминација постала апсолутна. Протекционизам је ту трајао од 1720. до 1850. САД се не разликују много од Британије, с обзиром да је њена привреда максимално штићена од 1830. па све до 1940.!

Показује се да су све данас богате земље у прошлости користиле протекционизам и субвенције како би заштитиле своје индустрије у повоју. И земље као Јапан, Кореја и Финска прошле су кроз периоде када су строго ограничавале стране инвестиције. Француска, Аустрија, Финска и Тајван користиле су државна предузећа како би убрзали свој индустријски развој. Било је времена када је у Сингапуру, који је данас познат по својој привржености слободној трговини, 20 одсто производа долазило из државних предузећа (у свету је просек био око 10 одсто). У многим данас богатим земљама било је сасвим законито патентирати нечији проналазак – под условом да је тај „неко“ странац.

Било је, наравно, и изузетака. Холандија, Швајцарска (до Првог светског рата) и Хонг Конг слабо су се служиле протекционизмом, али ни оне нису следиле данашње круте доктрине (о томе сведочи њихово одбијање да заштите патенте).

Ето како су следећи (по данашњим мерилима) „лоше економске политике“ све те земље постале богате. То сведочи о томе да су те политике у ствари биле добре с обзиром на ступањ развоја на коме су се оне тда налазиле.

1. Просто је неопходно да земље које се развијају заштите и подрже своје произвођаче пре него што ови постану способни да се незаштићени упусте у светску тржишну утакмицу.

2. Пошто тржиште у зачетку због више разлога не функционише добро (слабе су саобраћајне везе, слаб проток информација, мале су његове димензије

што великим актерима олакшава манипулације и др.) влада мора да га активно регулише, а понекад их чак ствара.

3. Многе ствари у раним стадијумима развитка привреде држава мора да обави кроз државна предузећа, с обзиром да просто нема приватних фирми које би биле у стању да уђу у крупне и високо ризичне пројекте.

Знајући добро све ово, богате земље терају оне у развоју да отварају своје границе и своје привреде излажу прејаким силама светске конкуренције. При томе се служе притисцима стављајући такве захтеве у анексе билатералних уговора или уговора о зајмовима који се потписују са међународним финансијским институцијама, врше идеолошки притисак и сл. Оне у ствари поручују: „Поступајте онако како вам говоримо, а не онако како смо ми сами поступали!“

Када се разокрије сва дволичност оваквог понашања, опет се нађу неки браниоци неолибералне доктрине да кажу како, ето, модел државне интервенције јесте функционисао у прошлости, али то не мора да значи да ће функционисати и данас. Показало се, међутим, да је и у савременим условима тај модел давао боље резултате од либералног и да је раст земаља у развоју у време када су га примењивале био много бржи него у временима кад су се препустиле ћудима слободног тржишта. Тако је доходак по глави становника онда растао по стопи од 3 одсто, док је од 80-тих пао на само 1,7 одсто. Тачно је да је после 2000 тај раст убрзан и да се просек 1980-2009 попео на 2,6 одсто, али то се догодило пре свега због силовитог раста Кине и Индије код себе нису примењивале либералне привредне политике. Латинска Америка је 60-тих и 70-тих имала раст дохотка по глави становника од 3,1 одсто, а између 1980 и 2009. свега 1,1 одсто. И ту су, међутим, главни допринос том (минималном) расту дале земље које су отворено одбациле неолиберални концепт: Аргентина, Еквадор, Уругвај и Венецуела. У Африци је било слично: у „слим временима“ државног интервенционизма раст дохотка по глави становника био је 1,6 одсто годишње, а између 1980 и 2009. једва нешто преко нуле – 0,2 одсто.

Да резимирамо: политика слободног тржишта је ретко (или чак никад) давала добре резултате. Данас богате земље ниси је примењивале када су кренуле да се богате, а примењене данас само су успориле раст и повећале имовинску неједнакост у земљама у развоју. Тешко да ће се икада нека сиромашна земља обогатити на тај начин.

8. Капитал има националност

Говоре како су прави хероји глобализације мултинационалне компаније (МНК). Тачно је да њихива седишта у земљама где су основане, али велики део њихових производних и истраживачких капацитета је другде, при чему – чак и на највишим местима, тамо где се одлучује – запошљавају људе из свих делова света. Стога су, у ово време када капитал више нема националности, све политике које се постављају националистички у односу на њега неефикасне или бар контрапродуктивне. Може се ићи на то да се домаћој привреди помогне тако што

ће се подржавати домаће фирме, али се на тај начин спречава долазак оних које би биле у стању да прозводе ефикасније.

Међутим, и поред „мултинационализације“ капитала, МНК у суштини углавном остају национална предузећа која делују на међународном плану. О истински над-националним предузећима ту не може бити ни говора. Главнина њихових најважнијих делатности (као што су истраживање и израда стратегије) остају „код куће“, а већина оних који доносе најважније одлуке грађани су тих земаља. Када треба смањивати број запослених или затворити фабрике, последње место где ће то урадити биће у њиховој земљи. Тачно је да земља-домаћин има пуно користи од њиховог рада, али их може скупо коштати ако не желе да виде да капитал који им је стигао итекако има своју националност.

У глобализованом свету јесте дошло до великих промена, па тако МНК често имају највећи део производних капацитета негде на страни (само 5 одсто производње швајцарске „Нестле“ је у земљи, и само 30 одсто у Европи). Али, измештају се и много сложеније операције: многа одељења за истраживање и развој пребачена су у Кину и Индију. У процесу одлучивања у самим централама све је више талентованих људи који нису из земље порекла МНК. Све ово ствара утисак анационалности капитала, па се чини да је савет да их не треба спречавати у преузимању домаћих компанија сасвим на месту. Све док оне производе богатство и запошљавају људе ниједна земља-домаћин не би требало да прави питање да ли се ради о домаћим или страним компанијама.

Ако погледамо изблиза, није, међутим, све тако. „Крајслер“, понос америчке индустрије преузимали су Немци и Италијани и увек се показивало да капитал итекако има националност: велика већина људи на руководећим положајима била је из земље одакле је био власник капитала. Без обзира што слање „својих“ на удаљена одредишта смањује ефикасност управљања, више кошта и ствара додатни проблем културних разлика које могу бити велике.

Исто је и са одељењима за истраживање и развој која су кључ за повећање конкурентности предузећа - она обично остају код куће. Ако се и селе одлазе у друге високо развијене земље (обично се све врти у кругу САД – ЕУ- Јапан). Ако и оду у Кину или Индију, ради се о истраживањима знатно нижег нивоа.

Али, атвар је слична и када се ради о производњи – и она (сем часних изузетака као што је „Нестле“) већински остаје у земљи порекла капитала. Тако МНК које су базиране у САД у иностранству производе свега једну трећину својих производа, док се у случају Јапана то своди на свега 10 одсто. Ако се чини да је у Европи у последње време другачије, то је варка: тачно је да капитал све више производи ван сопствене земље, али углавном остајући на тлу ЕУ! Испоставља се да је прича о свету без граница претерана и само делимично тачна.

Откуд ова пристрасност према сопственој земљи, ако теорија (и либерална и марксистичка) каже да капитал мора да иде тамо где може да оствари највећи профит и да је патриотизам по том питању штетан луксуз? Новац је новац и зашто би нека фирма жртвовала свој профит да би њеној земљи било боље? Постоје, међутим, јаки разлози зашто оне то ипак чине:

1. Врхунски менаџери, који су са домаћег терена, осећају неку врсту личног дуга према заједници из које су потекли. У њима увек остаје нешто од патриотизма, духа заједништва и жеље да друштву „које је од њих направило то

што јесу“ нешто врате. Они стога увек када одлучују стоје под утицајем одређених предрасуда. Економисти слободног тржишта одбацују све мотиве који нису стриктно егоистички, али мотиви које можемо назвати „моралним“ постоје и много су важнији него што многи мисле.

2. Поред ових личних мотива, МНК често имају реалне историјске обавезе према државама у којима су „одрасле“. Те државе њих често, посебно у периоду када крећу са својим активностима, посредно и непосредно подржавају својим новчаним средствима. У многе од њих је директно инвестирано или је држава на себе преузимала обуку радника. Неке је и спасавала, као што је био случај са „Тојотом“ 1949, „Фолксвагеном“ 1974. и „Ценерал моторсом“ 2009. Другима је помагало посредно, тако што су штићене царинама или им је вештачки омогућаван монополистички положај.

Компаније често заборављају или скривају овај део своје историје, али је чињеница да нека врста прећутног разумевања измешу њих и државе постоји. Једноставно, дугови из прошлости носе неку врсту моралне обавезе. Због тога домаће фирме и јесу отвореније за моралне аргументе влада него што су то стране и спремније су да ураде нешто што иде против њихових (бар краткорочних) интереса. Тако су у Јужној Кореји, на почетку Велике кризе, стране банке одбиле молбу владе да потпишу документ којим би на себе презеле обавезу да више позајмљују малим и средњим предузећима, док су домаће на то брзо пристале.

3. Најважнији су, међутим, економски разлози: највиша умећа се једноставно не могу изместити у друге земље. МНК се успешно „настањују“ у трећим земљама најчешће зато што располажу одређеним технолошким и организационим умећима која домаће фирме немају. То се односи пре свега на људе (менаџере, инжењере, високо квалификоване раднике), организацију посла (унутрашња правила рада, рутинско обављање операција ослоњено на „колективно сећање“ запослених) и спољне везе са фирмама-сарадницима (добављачима, финансијерима, индустријским удружењима, старим пријатељима и сл.). Све то не може се лако пренети у другу земљу. Најлакше је транспортовати машине, много је скупље слати тамо на рад раднике или менаџере. Још је теже пресађивати организациону рутину (интерна писана и неписана правила рада) или бизнис-мреже које повезују стручњаке у разним предузећима. А сасвим је немогуће пребацивати институционално окружење које постоји у земљи порекла (правни систем, неформална правила друштвеног понашања, бизнис културу и сл.). Због свега реченог делатности које захтевају највиши степен стучности и организованости, као и повољно институционално окружење, обично остају „код куће“. Поред осећања за то су одговорни и чисто економски разлози.

Дошли смо дотле да лорд Питер Менделсон, некадашњи велики либерал и заступник слободе тржишта и инвестирања, септембра 2009. у интервјуу изјави како британска индустрија може пуно да страда од превелике попустивости према страном власништву над домаћим фирмама. Многи, међутим, и даље тврде да то што су МНК пристрасне према земљама свог порекла не мора да значи да на стране инвестиције треба ставити забрану. Ако и није инвестирано тамо где би то – са становишта земље домаћина - било најбоље, улагања су улагања и повећавају производњу и запошљавање. Ако би се странима компанијама забранило да улажу у одређене области од стратешког значаја, ако би им се забранило да поседују

већински пакет акција или ил се наложило да пребаце своје технологије – они би једноставно отшли негде другде и земља би била на губитку, посебно ако се ради о земљи у развоју која нема слична предузећа. Њима је и пуко склапање већ произведених делова боље од тога да их такав посао заобиђе.

Ако је овакав начин размишљања и делимично исправан, неке чињенице се морају узети у обзир (овде не говоримо о ткзв. портфолио улагањима где се купују акције како би се зарадило на дивидендама и где не постоји намера да се учествује у управљању предузећем, већ о директним страним инвестицијама када се обично купује више од 10 одсто компаније, уз то с намером да се обезбеди место у управи). Пре свега већи део страних улагања су ткзв. „браунфилд инвестиције“ где се купују већ постојеће фирме, а не „гринфилд инвестиције“ где се гради ново предузеће. „Браунфилд инвестиције“ су постале већинске већ од 90-тих, а 2001. је њихов удео износио читавих 80 одсто! Тако да се може рећи да се код већине улагања ради о преузимању домаћих фирми без повећања производње и отварања нових радних места. У неким случајевима може доћи до преноса напредних технологија и техника управљања, али ће нови власник углавном тежити да искористи већ постојеће могућности предузећа. И што је најважније, он ће – вођен притрасношћу према земљи порекла – за много година наметнути плафон до кога ће преузета фирма моћи да напредује.

Таква пристрасност бић присутна и у случају „гринфилд инвестиција“. И овде се може рећи да је боље имати било какву од никакве инвестиције, али креатори домаће политике морали би да узму у обзир како ће ново улагање утицати на будућност привреде њихове земље. Различите производне делатности имају различите могућности за технолошке новине и раст, па ће оно што будете радили данас увелико утицати на оно што ћете радити сутра и како ћете од тога моћи да профитирате. Није исто производити чипсе од кромпира и чипове за компјутер. А највероватније је да ће страна компанија земљи домаћину наменити улогу произвођача чипса од кромпира.

Због свега реченог можда је најбоље да државе ограниче директна страна улагања у одређеним гранама и у њима покушају да развију национална предузећа која би једног дана могла постати реална алтернатива страним. Можда ће због овога земља, због недоласка странаца, изгубити на краћи рок, али ће јој на дужи рок омогућити да у оквиру својих граница поседује производњу вишег нивоа. Још боље би било ако би домаће владе страним улагачима могле да наметну услов да њихове инвестиције буду део заједничких предузећа (џоинт венчер - где ће сувласник из иностранства преносити технике управљања), да се активније преносе стране технологије или да се организује обука за домаће раднике.

Ипак, не би увек требало форсирати домаћи на рачун страног капитала. Национална припадност улагања није једини фактор који опредељује понашање улагача, битне су и његове намере и способности. Ако бисмо, на пример, желели да продамо домаћу фабрику аутомобила која је у тешкоћама, сигурно бисмо волели новог власника који би, на дужи рок, био у стању да је подигне на виши ниво, а то би, пре него неки инвестициони фонд, могао да буде страни произвођач аутомобила који већ располаже неопходним могућностима да то изведе. А улога тих фондова је у куповини предузећа последњих година јако порасла. Они, додуше, унајмљују стручњаке, али у суштини немају намеру да предузећа унапредују на

дужи рок. Њихов основни циљ је да пружећа реструктурирају и у року од три до пет година, када почну да доносе профит, препродају. Притом реструктурирање подразумева пре смањење трошкова (које се обично постиже отпуштањима и избегавањем дугорочних инвестиција) него унапређење производних могућности фирме, и пошто угрожава раст обично угрожава дугорочне перспективе предузећа. У најгорем случају купац распродаје највредније делове фирме не обазирјући се на то што ће уништи њене дугорочне изгледе (као у случају британског „Ровера“ кога је од БНВ-а купио инвестициони фонд ПВХ).

Не значи ни да ће предузећа која се баве истим послом увек имати намеру да купљену компанију унапређују на дужи рок. Када је „Денерал моторс“ купио „Сааб“ и „Даеву“ мање је мислио о томе како да их унапреди, него о томе како да се окористи технологијама које су се тамо биле акумулирале. Уосталом, карактер предузећа се временом толико променио да некадашњи производни гиганти као што „Денерал моторс“ и „Денерал електрик“ више профита убирају на пољу финансија него у индустрији. Стога више ни куповина од станае фирми које се баве сличном прозводњом више не значе много.

Може се закључити да ако је слепо одбацивање страног капитала грешка, погрешно је и наивно своју привредну политику заснивати и на миту који нам каже да је капитал данас ослобођен сваке националне предрасуде.

9. Није тачно да живимо у пост-индустријском добу

Савремен привреде су доживеле корените промене, па нам у данашње време индустријска производња, која је некада била покретач развија, више и није потребна. У пост-индустријско доба када са растућим благостањем све више расте тражња за услугама и када оне постају углавном високо производне и засноване на знању, највећи број људи ради у услужним делатностима и највећи део прозводње отпада ња њих. Због тога не би требало да бринемо, него да се радујемо. И за неке земље у развоју боље би било да се отарасе индустријске производње која је ионако осуђена на нестајање и да директно „прескоче“ у пост-индустријску економију засновану на услугама.

Тачно је да већина нас већ ради у канцеларијама, а не у фабрикама, али се не може рећи да живимо у пост-индустријском друштву у коме је материјална производња постала неважна. Чињеница је да учешће те прозводње у укупној производњи није смањено због смањења количине произведених материјалних добара, већ због релативног пада њихових цена у односу на цене услуга – што је изазвано бржим растом продуктивности у индустрији. Често смо сведоци деиндустријализације која не може а да негативно не утиче на укупни раст продуктивности и платни биланс. Што се тиче идеје да би земље у развоју требало да прескоче индустријски стадијум и директно пређу у пост-индустријски, ради се о чистом маштању. Пошто је у области услуга мало простора за унапређење продуктивности, оне су слаб покретач привредног раста. Исто тако, релативно слаба могућност трговине слугама смањује извозне могућности привреда које су

засноване на услугама и могућност да дођу до средства којима би могле да купују напредне технологије у иностранству, што све скупа успорава њихов раст.

Човек се данас пита има ли више ичег што се не производи у Кини, тој „фабрици савременог света“? Термин „фабрика света“ настао је у Британији средином 19-ог века, када је ова у светској производњи учествовала са 20 (1860.) и чак 46 % (1870.). Удео Кине је тренутно „свега“ око 17 %. Већ од 80-тих година све више је растао удео САД и Немачке, па је негде у време Првог светског рата Британија изгубила прво место. Међутим, и поред тога, превласт индустријске производње у британској економији трајала је још много година. Не много давно она је имала највеће чешће индустријских радника у укупној маси запослених, чак 35 %. Била је то тада типична привреда заснована на материјалној производњи која је извозила и за тај новаца куповала гориво, храну и сировине. Између 1960. и 1970. њен вишак у трговини индустријским производима износио је 4 до 6 % БДП-а.

Од 70-тих је, међутим, индустријски сектор почео да губи на значају. Док је 50-тих година његова производња чинила 37 % БДП-а, данас је то само скромних 13 %. Слично је и са учешћем запослених у индустрији који су некада чинили 35 %, да би тренутно то било само нешто више од 10 %! То је морало да се одрази на платни биланс, па он сад износи већ 2 до 4 % годишње. Није ли можда дошло време да се Британци забрину?

Многи аналитичари тврде да је пад удела индустрије у укупној производњи и запослености, позната као деиндустријализација, природна појава која је заједничка свим богатим земљама. Јер људи, кажу, како постају богатији, тако све више траже услуге, а мање троше на производе индустрије. Пошто самим тим пада тражња за тим производима, смањује се и производни сектор привреде и земља улази у пост-индустријску фазу. Чињеници да услуге постају нови мотор развоја треба се радовати. А до тога, по њима, заиста долази: о томе сведочи муњевит развој услуга заснованих на знању (оних у област финансија, консалтинга, дизајна, компјутерских софтвера и информативних технологија) и раст продуктивности који га прати. Све у свему, закључују, индустријска производња је нижеразредна делатност коју треба препустити привредама у развоју као што је кинеска.

Зашто у ствари долази до деиндустријализације (и да ли уопште долази)? Неоспорно је да данас мање људи ради у фабрикама него некад. Крајем 19-ог и почетком 20-ог века у Британији и Белгији је, на пример, 40 % радника радило у индустрији. Данас их је свега 25 %, а у неким земљама (нарочито у САД, Канади и Британији) једва 15 %. Са толико мањим процентом запослених у индустрији променио се и карактер друштва. То где радимо и како радимо пуно утиче на запослене. Службеници много мање раде физички и, с обзиром да нису везани за производну траку, имају већу контролу над производним процесом. Производни радници, са своје стране, много више сарађују са колегама, како у процесу производње, тако и у слободно време, кроз синдикалне активности, на пример. Службеници су, опет, већи индивидуалисти и зато мање улазе у синдикате. Све у свему, данашњи свет у богатим земљама не само да ради другачије него њихови преци, него су другачији и као људи. У друштвеном смислу ми заиста живимо у пост-индустријском друштву.

Међутим, и економском смислу то није случај. Индустијска производња и даље има водежу улогу у савременим друштвима. Откуд онда деиндустијализација?

1. Једним делом ради се оптичкој варијанти која потиче не од стварни промена у бази, већ од промене у систему статистичке класификације. Тако су некада одређене услужне активности у предузећима, као што су припрема топлих оброка, одржавање чистоће и техничка подршка, биле рачунате као део индустријске производње, да би данас, када је увелико одмакао процес њиховог измештања из предузећа, оне биле сврставане у услуге. Стога је испало да је дошло до раста услужних делатности, а да стварног раста уопште није било.

2. Још 10 % повећања на страни услуга је „оптичке природе“. Наиме, многа предузећа у Британији на пример, суочена са чињеницом да су постала јача у услугама него у материјалној производњи, траже од државне статистичке агенције да их региструје као услужна – иако се и даље баве, одређеним индустријским делатностима.

3. Један од стварних узрока деиндустијализације је увоз јефтине производа из земаља у развоју, посебно Кине. Али и ту се ради о неким 20 % „одговорности“. Јер процес је у развијеним земљама почео много пре кинеске доминације на светској сцени (крај 90-тих), још 70-тих.

4. Неки сматрају да осталих 80 % може да се припише (релативном) паду тражње за индустријским производима који иде уз раст благостања. Он међутим, није толико велики: све већи део свог дохотка трошимо на услуге не зато што их користимо у већим количинама, већ што су оне све, релативно гледано, постале скупље. За новац који је некада био потребан за куповину једног компјутера, сада се могу купити три, ако не и четири, па је стога проценат дохотка који је ишао у те сврхе доста мањи. Али је зато цена фризерских услуга порасла, па сад већи проценат дохотка иде на ту услугу. Међутим, гледано реално трошимо више компјутера, а количина фризерских услуга остаје иста. Ако узмемо у обзир релативност ових односа, видећемо да је пад удела индустријске у укупној производњи много мањи него што то изгледа на први поглед. Тако је у Британији – без узимања у обзир релативности цена – он износио 40 %, док је – уз вођење раћуна о том фактору – био свега 10 %.

Зашто, међутим, падају релативне цене индустријских производа? То је зато што је раст продуктивности у индустрији бржи него у услугама, производња је тамо све већа и онда је нормално да долази до релативног пада цена у односу на цене услуга. Продуктивност је у индустрији лакше дићи због веће могућности примене нових механичких и хемијских поступака. С друге стране, у услугама се то много теже постиже - оне се таквим покушајима по природи опирају пошто би то често морало ићи на уштрб њиховог квалитета. Тако учитељи могу повећати продуктивност тако што ће четворостручити број ученика у учионици, али ће за толико мање моћи савком од њих да освете пажњу. Слично је са појефтињењима у трговини на мало (где се то плаћа све лошијим услугама: недостају продавци, продужује се и самовољно фиксира време испоруке и сл) и велико (где се мора возити далеко изван града и трошити време на обилажење огромних хала). Покушаји да се повећа продуктивност у неким случајевима су и сасвим немогући,

пошто би могли да доведу до уништења производа (покушај да се неко музичко дело које траје пола сата изведе за 10 минута!).

Има додуше неких услужних сектора у којима се продуктивност може повећавати, као што је случај са банкарством. Међутим, као што је показала криза из 2008-е, то често није било истинско повећање продуктивности (путем, на пример, увођења компјутера који смањују трошкове), него повећање до кога је дошло увођењем финансијских новина које су пре замаглиле него стварно смањиле ризичност хартија од вредности.

Постаје све јасније да ако становници богатих земаља и живе у пост-индустријским друштвима гледано из перспективе својих радних места, степен смањења индустријске производње није толики да бисмо могли самоуверено тврдити да живимо у пост-индустријском добу.

Али, ако је деиндустријализација резултат динамичног развоја индустријског сектора, није ли то нешто позитивно? Не мора да буде – ако у оквиру земље постоји динамизам тог сектора у односу на сектор услуга, то нам ништа не говори о томе како се он односи према индустријским секторима у другим земљама. Ако је његов раст продуктивности спорији, земља неће бити конкурентна, што ће (краткорочно) довести до дефицита платног биланса и (дугорочно) до пада животног стандарда. Од тога да ли је индустријски сектор динамичан по међународним мерилима, зависиће, дакле, и да ли ће његово релативно смањење у оквиру земље имати негативне последице по раст укупне продуктивности. Ако сектор услуга, у коме је раст продуктивности спорији, постане доминантан, то ће највероватније успорити раст привреде у целини, а то је нешто због чега би свака земља требало да се забрине.

Деиндустријализација на равнотежу платног биланса утиче негативно и зато што је услуге у принципу теже извозити него индустријск производе. Земља, наравно, може ту равнотежу неко време одржавати позајмицама из иностранства, али ће на крају морати да обори вредност своје валуте, што ће смањити могућност увоза, а с њом и ниво животног стандарда. Основни разлог због кога је услуге теже извозити је тај, што је за разлику од индустријских производа који се бродовима могу лако отпремити у било који део света, код њих неопходно да произвођач и потрошач буду на истом месту (до сада нико није изумео фризирање и усусавање на даљину!).

Значи да ће у случају раста удела услуга у националној економији, та привреда имати мање прихода од извоза и због тога - сем ако извоз индустријских производа не порасте несразмерно – неће бити у стању да купи исту количину увозних производа. Најгора је могућност спој деиндустријализације и пада конкурентности домаће индустрије: у том случају, с обзиром да је нестала последња могућност повећања извоза, проблем равнотеже платног биланса може постати стварно озбиљан.

Има, међутим, и услуга којима се на међународном плану може трговати – то су првенствено оне у чијој је основи знање попут банкарских, консалтинга, инжењеринга и сл. Не заборавимо да је Британија управо извозом оваквих услуга успела да уравни свој спољно-трговински биланс који је процесом деиндустријализације, отпочетим у 90-тим годинама прошлог века, био озбиљно нарушен. Проблем ипак, остаје пошто вишак остварен извозом услуга чини свега 4

% БДП-а и дефицит настао смањењем извоза роба покрива тек на једвите јаде. Питање је да ли ће у временима у којима је после избијања кризе 2008. дошло до поштравања глобалне финансијске регулативе, Британија бити у стању да извозом банкарских и других услуга заснованих на знању ствара вишкове. У САД је ситуација још озбиљнија. Ту вишак остварен извозом услуга чини свега 1 % БДП-а, док је дефицит у робној трговини већ достигао 4 %. Од дефицита су Сједињене Државе успеле да се одбране не као Британци, растом извоза услуга, већ углавном великим позајмицама на светским финансијским тржиштима, што ће им у будућности све теже полазити за руком. Поред тога, питање је да ли ће обе земље уопште успети да задрже постигнути ниво извоза услуга, с обзиром да ће губитак сазнања која могу настати само у процесу материјалне производње – која је све слабија – довести до пада квалитета посебно услуга у сфери дизајна и инжењеринга и смањења прихода од те врсте извоза. Ако Британија и САД као предводнице у извозу услуга неће бити у стању да на дужи рок њиховим извозом покрију своје спољно-трговинске дефиците, може се замислити у којој мери ће то бити у стању да учине други!

Многи су заступали становиште да земље у развоју могу да прескоче индустријализацију и директно пређу у економију услуга, посебно откада је дошло до масовног измештања услуга („офшоринга“) у земље попут Индије. Тим земљама се саветује да од пољопривредних директно постану друштва услуга, без проласка кроз фазу „прљаве индустријализације“. Уз Кину као „радионицу света“, већ се говори о Индији као могућој „светској канцеларији“. Све су то пуне приче! Сигурно је да има услуга које могу довести до брзог раста продуктивности, као што су оне засноване на знању. Међутим, њихова сврха је да пре свега служе производним фирмама и без јаке производне базе тешко им је да се развијају. Ако се развој прерано заснује искључиво на услугама, стопа раста продуктивности на дужи рок биће нижа него у случају да је он заснован на индустријској производњи.

И још нешто. Дефицит спољно-трговинског биланса изазван тешкоћама везаним за извоз услуга, посебно је погубан за земље у развоју. Да би се убрзано развијале оне су принуђене да увозе производе супериорне технологије, било у облику машина, било у облику лиценци, што ће поремећеним платним билансом бити увелико онемогућено.

Наводити примере Швајцарске и Сингапура нема никаквог смисла, пошто се ту не ради о земљама које свој развој дугују пре свега услугама. Швајцарска не живи искључиво од камата на улоге диктатора из Трећег света и од пружања туристичких услуга: ради се о једној од најиндустријализованијих земаља света. Њене производе не срећемо често пошто се ради о малој земљи чија производња није великог обима и пошто се не ради о уобичајеним потрошним добрима, него о производима машинске и хемијске индустрије. Али она има највећу индустријску производњу по глави становника у свету! По том критеријуму и Сингапур спада у пет најиндустријализованијих привреда света. Ако не рачунамо Сејшелска острва (која имају свега 85000 становника и изузетне туристичке потенцијале), мало је случајева да је нека земља достигла пристојан (акамоли висок) животни стандард ослањајући се само на услуге. Највероватније је да ће тако остати и у будућности.

Прича о томе да већ живимо у пост-индустријском друштву је мит који је многе владе спречио да сагледају негативне последице де-индустријализације. Тај мит штети свима, а посебно земљама у развоју.

10. САД немају највиши животни стандард на свету

Многи тврде да нема земље у свету у којој се у поређењу са било којом другом земљом за долар (или било коју другу валуту) може купити више производа, и из тога извуче доказ о надмоћности економије слободног тржишта. Заборављају, међутим, да кажу да због великих социјалних неједнакости, просечни приход грађанина САД много мање него у земљама где постоји већа једнакост, одражава истински животни стандард појединаца. Неједнакост типична за америчко друштво у основи је и таквих негативних појава као што су релативно лоши здравствени показатељи и висока стопа криминала. Уз то, за долар може више да се купи пре свега зато што су цене услуга – захваљујући масовној имиграцији и лошим условима рада - у Америци знатно ниже него у другим развијеним земљама. Коначно, Американци имају знатно дуже радно време, а питање је који је стил живота исправнији (и бољи): да ли онај где се располаже са више материјалних добара и мање слободног времена (као што је то у САД) или онај где се поседује мање материјалних добара, а има више слободног времена (као што је то случај у Европи)? Када се све ово узме у обзир уопште није сигурно да је животни стандард у САД највиши у свету.

Оне су постале најбогатија земља у свету негде око 1900-те. У првој половини 19. века просечни приход је тамо био око 50 % нижи од британског и холандског. Сиромашни европљани су, међутим, и даље гледали да емигрирају у Америку где су на располагању стајале огромне површине обрадиве земље и постојала стална несташница радне снаге (због чега су плате биле три-четири пута више од европских). Уз то, одсуство феудалних веза омогућавало је знатно бољу социјалну покретљивост и могућност успона у боље стојеће слојеве друштва.

Поред гастарбајтера Америка је привлачна и за многе светске економисте и политичаре који су се последњих неколико деценија својски трудили да копирају амерички привредни модел. Они су тврдили да је систем слободног предузетништва најбољи од свих система: по њима, људе треба једноставно пустити да се без ограничења такмиче, а добитнике у тој игри пустити да уживају у „наградама“ које добију, без икаквих државних рестрикција или утицаја погешних егалитарних идеологија. Овакав систем даје снажан подстицај личној иницијативи и иновацијама. Посебно је ту добро, кажу они, што либерализовано тржиште рада у коме се посао лако добија и губи, допушта предузећима да делују еластично на изазове тржишта и буду конкурентна. Тачно је да све ово доводи до доста великих социјалних неједнакости, али они који их трпе нису радикално против њих, уверени да с обзиром на велику социјалну покретљивост, већ њихова деца могу постати припадници вишег слоја.

Истина је да САД пре свега више нису најбогатија земља света. Неколико европских земаља има виши доходак по глави становника: док је он у Америци 46

040 долара, у Норвешкој је 76 450, у Луксембургу, Швајцарској, Данској, Исланду и Ирској нешто мањи, а у Шведској отприлике исти – 46 060 долара). Ако занемаримо заиста мале земље као што су Луксембург и Исланд, испада да су САД по питању животног стандарда тек на шестом месту.

Неки ће, међутим, рећи да оно што видите на лицу места најбољи доказ за тврдњу да се у САД ипак живи најбоље. Проблем је у томе што је амричко друштво друштво неједнакости. Туристи обично посећују оне делове земље који су богати, а врло ретко оне где царује немаштина (а таквих је у САД више него у Европи).

Заступници америчког модела навешће пример јефтених услуга, као што је, на пример, такси: док би за вожњу од 8 км у Женеви платили 35 долара, таква иста вожња у Бостону би вас коштала свега 15. Притом заборављају да узму у обзир чињеницу да је куповна моћ одећене количине новца одређена ценама свих роба и услуга, а не само оних колима се може трговати на међународном нивоу. Ту се суочавамо са проблемом скупих услуга у Европи и јефтених у САД. Међу њима су и цене такси превоза и услуга у ресторанима, које су због строге имиграционе политике у Европи високе, а у Америци (где постоји маса усељеника, посебно из Трећег света) ниске.

Да би прецизније мерили куповну моћ у различитим земљама, економисти су кренули да мере колико производа и услуга стаје у потрошачку корпу која се плаћа истом сумом новца. Због тога су увели појам „паритета куповних моћи“. Ту се онда показало да су приходи у богатим земљама реално нижи него што се чине, а приходи у сиромашнијим виши од тога како изгледају на први поглед. То је управо зато што су велики део потрошачке корпе чиниле услуге које су у развијеном свету много скупље. И док у случају САД разлика између номиналног дохотка по глави становника и реалног, мереном величином куповне моћи, скоро не постоји (46 040 према 45850 долара), у случају Данске та је разлика запањујућа – 54 910 према 36 740 долара). Коришћењем истог поступка кинески доходак по глави становника се показао реално двапут виши од номиналног (5 370 уместо 2 360 долара), а индијски чак трипут (2 740 уместо 950 долара). Све ово вратило би САД на прво место у појединачној куповној моћи. али...

Опет се враћамо на проблем социјалних разлика које су у САД изузетно велике. Просечан доходак по глави становника у принципу не даје тачну слику живота грађана, али је у земљама где постоје велике неједнакости он као индикатор посебно непоуздан. Узимајући у обзир да су САД (у оквиру породице богатих земаља) земља где су дохоци сигурно најнеравномерније распоређени, можемо са сигурношћу да тврдимо да је званични износ просечног дохотка по глави становника тамо сигурно већи од реалног животног стандарда великог броја грађана – и то много већег него што је то случај у другим земљама где постоји већа једнакост. Уз то, САД су тек на тридесетом месту у свету у погледу здравственог стања становништва и смртности деце, док је стопа криминалитета много виша него у Европи и Јапану (у затвору је ту осам пута више грађана него у Европи и дванаест пута више него у Јапану).

Затим као што смо рекли, док је због скупих услуга за богате земље нормално да име је реални доходак (мерен количином производа и услуга које се за одређену суму могу купити) нижи од номиналног, у САД то није случај пошто су ту услуге реалтивно јефтине. Рекли смо и зашто: због ниске цене рада како гастарбајтера,

тако и правих Американаца чија су радна места много несигурнија, услови рада лошији, степен синдикалног организовања мањи и социјална сигурност на знатно нижем нивоу него што је то случај у Европи. Испада дакле, да се висока куповна моћ средњег националног дохотка, којим реално располаже само део становника, остварује ниским дохоцима и лошим условима рада великог броја њихових мање срећних суграђана.

И коначно, Американци раде много више радних сати од грађана било које друге земље чији национални доходак по глави становника прелази 30 000 долара (10 % више од просечног Европљана и 30 % више од Холанђана и Норвежана). У односу на сат времена проведеног на раду њихов доходак је тек осми у свету, после оих које остварују Луксембуржани, Норвежани, Французи, Ирци, Белгијанци, Аустријанци и Холанђани. Другим речима, јединица уложеног труда другима омогућава виши стандард него њима. Нижу продиктивност они су присљени да надокнађују дужим радним временом.

Легитимно је запитати се да ли људи са високим дохотком који раде пуно и прековремено поступају исправно? Чињеница је да док је доходак низак повећање стандарда остварено на тај начин јесте нешто позитивно – побољшава се здравствено стање и смањују физички напори код куће (увођењем струје, гаса, воде и све већом употребом кућних апарата). Међутим, када доходак пређе одређени ниво, релативна вредност материјалне потрошње у односу на време које се може посветити доколици се смањује, тако да повећање дохотка прековременим радом може умањити квалитет живота. Питање је и да ли људи уопште желе да раде прековремено. То често не зависи само од њих, већ од законске регулативе којом се уређују радни односи и социјална сигурност, њеног спровођења и снаге синдиката. Појединци ту морају да се повинују спољној принуди, али је са народима у целини то другачије – они могу да мењају своје законе о раду, граде државу благостања и стварају услове у којима људи имају све мање потребе да раде прековремено.

Доходак по глави становника јесте најсигурнији индикатор нивоа животног стандарда, али не смемо да изгубимо из вида ни многе друге ствари које представљају елементе „доброг живота“ као што су количина доколице, сигурност радних места, слобода од криминала, доступност здравствених и других социјалних услуга... Друштво које себе жели да зове добрим и хуманим без њих тешко да може да постоји.

11. Африка није предодређена за неразвијеност

Они који то тврде наводе да је клима тамо изузетно неповољна што за последицу има појаву разних тешких болести; да су многе афричке земље без мора и окружене суседима чија су тржишта јако мала, алу у стању да често извозе озбиљне и разорне ратове; да је обиље природних богатстава људе учинила лењим, исквареним и склоним сукобима; да су нације ту вештачки спој разних етничких група које су склоне даприбегавају насиљу; да слабост њихових институција не омогућава довољну заштиту улагачима; да су културно заостали због чега слабо

раде и премало штеде... Из свега овога они су онда слкони да извуку закључак како је за тај континент једини спас помоћ из иностранства.

Заборављају да помену да Африка није увек стагнирала. Иако су и 60- тих и 70- тих година прошлог века сви поменути елементи били присутни, можда и у већој мери, она је бележила сасвим пристојан раст. Очигледно је да структурални услови утичу само у мери у којој Африци недостају неопходне технологије, институције и организациона знања који би били у стању да са тим условима изиђу на крај. Као основни узрок њене стагнације показују се политике слободног тржишта које су јој наметане током полседње три деценије. За разлику од историје и географије, политике се могу мењати – стога Африка и није осуђена на неразвијеност.

Многи су склони да када говоре о континенту на коме у шездесетак држава живи око 900 милиона, претерано уопштавају и све трпају у један кош. Онда испада да ту сви пате од жеге, тропских болести, ужасавајуће беде, грађанских ратова и корупције. Тачно је, међутим, и то да је Подсахарска („Црна“) Африка изузетно сиромашна: доходак по глави становника био је 2007. свега 952 долара (опет нешто виши од оног у Јужној Азији – Индији, Пакистану, Сри Ланки, Афганистану, Бангладешу и др. – који је износио свега 880 долара). Она се чини осуђена на стагнацију што се види и из чињенице да је њен данашњи доходак по главистановника мање-више исти као 1980-тих. При чему су многи склони да то припишу негативним природним и историјским утицајима, а не рђавом избору направљеном у области привредне плотоке.

Врло је упечатљива листа „структуралних мана“ афричког континента.

1. Природне: клима и болести које смањују производност црних радника и повећавају трошкове у здравству.

2. Географске: одвојеност многих земаља од мора (што отежава укључивање у светску привреду), затим окруженост сиромашним земљама (чија скромна тржишта не пружају прилику за развој трговине) и коначно, стална могућност избијања ратних сукоба. Обиље природних богатстава које је на дохват руке и може се „захватити“ без великих напора, што народ чини лењим и, с обзиром да је много тога стечено без рада, склоним корупцији и насиљу везаном с поделом плена.

3. Историјске: афрички народи су сувише етнички различити (што доводи до неповерења и поскупљује трговинске трансакције) и стално их држи на граници ратних сукоба. Колонијализам им је у наслеђе оставио неквалитетне институције којих је и јако мало с обзиром да су развијане само оне које су биле у директној вези са исисавањем сировина, а не оне које би могле допринети целовитом развоју националне привреде.

4. Културне: тврди се да су становници Африке по природи лењи, да нису склони планирању будућности и да нису спремни да једни са другима сарађују.

Сви ови фактори чине се судбинским и непроменљивим: клима, географски положај, изобилност природних богатстава, етничка разноликост, основне црте менталитета и институције које су њихов производ не могу се лако променити (ако изузмемо освајања, етничка чишћења или програме масовног прања мозга и реедукације који би могли да „помогну!“). Мењати их је или физички немогуће или морално неприхватљиво. Стога се присталице теорије о трајној хендикепираности

Африке залажу за неку врсту „инвалидског додатка“ црном континенту или за посебне повластице у међусобној трговини (ублажавање заштитних мера када се ради о афричким производима).

Чињеница је, међутим, да одсуство раста у Африци није хронично и да је 60-тих и 70-тих година прошлог века Под-сахарска („Црна“) Африка напредовала по стопама вредним поштовања. Ради се о годишњем расту од 1,6 одсто, који је био нижи од Источноазијског (5-6 одсто) и Латиноамеричког (3 одсто), али оприлике офговара стопи раста данашњих богатих земаља у време њихове индустријске револуције (1820. - 1913.). Значи да „структуралне мане“ континента не могу бити главни разлог његовог заостајања. Да је тако, он би увек стагнирао - а то очито ниј случај. Било је логично очекивати да се поменути раст настави и да бар неки од негативних фактора постепено нестану: наслеђене институције могле су бити усавршене или напуштене, а етничке разлике ублажене образовањем, обавезом заједничког служења војног рока и деловањем медија.

Јасно је да се слом „афричког чуда“ мора повезати са нечим што се догодило 80-тих година, а то је драматична и фатална промена привредне политике. Већ крајем 70-тих (почињући од Сенегала 1979.) афричке земље су под притиском Светске банке и Међународног монетарног фонда (у коме главну реч имају богати) биле принуђене да прихвате политику слободног тржишта т.ј. Програме структуралног прилагођавања – SAP. Супротно уобичајеним схватањима, таква политика није добра за привредни развој. Тренутним излагањем домаћих произвођача међународној конкуренцији убрзано је пропадање индустријског сектора који је успешно створен у претходне две деценије и опет се спало на кафу, какао и бакар као главне извозне производе. То је афричке земље учинило изузетно рањивим на нагле осцилације цена на светском тржишту и довело до стагнације у технолошком развоју који у наведеним гранама нје толико битан. Инсистирање на извозу СБ-е и ММФ-а довело је до пренатрпаности тржишта тим производима и пада њихових цена – оне су извозиле веће количине, а мање зарађивале. Захтев за буџетском дисциплином довео је до смањења инвестиција у областима где се њихов недостатак осетио тек после много година (заостајање инфраструктуре које је повратно деловало на даље успоравање раста). Све у свему, спровођење SAP-а и PRSP-а (Документа о стратегији смањења сиромаштва) довело је у последње три деценије до стагнације – стопа раста смањена је на свега 0,2 одсто. Значи да је она око осам пута нижа него што је била 60-тих и 70-тих година прошлог века!

Јасно је, дакле, да су такозване „структуралне мане“ афричког континента само изговор измишљен од стране присталица слободног тржишта. Видевши да њихова омиљена политика није дала добре резултате они су морали да смисле неко објашњење за стагнацију. Јер, како би иначе „исправна“ политика могла да закаже!

Структурни (природни и историјски) чиниоци нису неважни, али се могу превазићи. Доказ за то је да готово све данас најбогатије земље патиле у прошлости од сличних хендикепа.

1. Топла клима доноси болести као што је маларија, али она је годинама била присутна и у јужним државама САД, у јужној Италији, Јужној Кореји, Сингапуру... Затим, уопште не значи да хладна клима поспешује раст: она је у стању да управо наметне додатне трошкове – машине се заустављају, трошкови горива су велики,

због снега и леда превоз је често блокиран... Уопште нема доказа да хладна клима више подстиче развој од топле. Разлика је у томе што земље где је хладно имају довољно новчаних средстава и модерне технологије, а оне са врелом климом – услед неразвијености – немају и стога нису у стању да се, као прве, носе са климатским тешкоћама.

2. И многе развијене земље су одвојене од мора као, на пример, Аустрија и Швајцарска. Може се позвати на њихову добру повезаност са светом путем речног транспорта, али и многе афричке земље леже на великим пловним рекама – само немају довољно средства да развијају речни саобраћај. Проблем, дакле, није географија, него недостатак инвестиција. Некада су скандинавске земље биле годишње шест месеци одсечене од света, све док у 19. веку нису пронађени ледоломци. Лош географски положај може бити хендикеп, али може бити и превазиђен (пример Индије која је у честим спољним и унутрашњим сукобима, а бележи изузетно брз раст).

3. Природна богатства не морају бити препрека духу радиности - имамо примере САД, Канаде и Аустралије које су много богатије од афричких земаља, али познате по предузимљивости. Она неразвијеним земљама могу омогућити извоз и куповину напредне технологије. Проблем је што многе афричке земље нису богате – у многима од њих нису откривена никаква налазишта важних руда.

4. Не треба преувеличавати ни важност утицаја етничке подељености афричких земаља. Земље где живи неколико различитих нација често су међу најразвијенијима: Белгија, Швајцарска, Шпанија и Финска, на пример. Шта тек рећи за оне чије је становништво права мешавина готово свих светских народа (САД, Канада или Аустралија). Очигледно је да проблем није природан него политички. Развијене земље не пате од етничких сукоба не зато што су етнички хомогене, већ зато што су успеле у изградњи јединства својих нација (мада је то често био непријатан, па и насилан процес).

5. У време када су почињали да се развијају, данашње богате земље су имале институције врло сличне данашњим афричким. Оне су се, међутим, развијале упоредо са њиховим привредама и данас су на знатно вишем нивоу.

6. Отпада прича о „проблематичном менталитету“ – пре стотинак година многи су Јапанце сматрали „ленчугама“, а Немце „лопужама“. Међутим, током индустријског развоја националне културе и менталитети су се променили пошто су захтеви високо организованих индустријских друштава људе натерали да постану дисциплинованију, разумнију и склонији сарадњи. Ради се о факторима који су пре последица него узрок привредног развоја.

Показује се да све „непремостиве“ препреке развоју Африке могу - као и свуда – бити превазиђене унапређењем технологије, организационих умећа и политичких институција. Те су препреке постојале и 60-тих и 70-тих па је белжен стални раст. Поновимо, до стагнације Црног континента дошло је пре свега због наметања политике слободног тржишта кроз Програме структуралног прилагођавања. Природа и историја нису судбинска одређења, главни кривац је одређена (погрешна) политика.

12. Држава може успешно да води бизнис

Кажу да држава не располаже са довољно информација и стручног знања неопходних за доношење исправних пословних одлука у области индустријске политике. Пошто пре свега води рачуна о моћи а тек онда о профиту и пошто не сноси одговорност за последице својих одлука, она ће, ако нешто и одлучи, само ће стварати нове губиташе – поготово ако иду против логике тржишта и опредељују се за предузећа за чији рад не постоји довољно домаћих сировина или задовољавајући ниво управљачких способности. Обично је последица владиног мешања у привреду настанак катастрофалних мега-пројеката који нису способни за живот.

Међутим, државе су врло често у стању да одиграју победничку комбинацију и постигну спектакуларни успех. Располагање мноштвом информација уопште не гарантује доношење исправније одлуке. Држава може да дође до сасвим довољног броја обавештења и да унапреди процес одлучивања. Осим тога, одлуке које би биле добре за појединачне фирме уопште не мора да буду добре за привреду у целини. Стога државно одлучивање које се не поводи за сигнаlima са тржишта може да допринесе бољем раду привредног механизма на националном нивоу – посебно ако се ради о партнерству (мада не претерано блиском) с приватним сектором.

Дугогодишњи председник Светске банке Јуџин Блек критиковао је болесну заокупљеност свих земаља у развоју са три обавезне ствари: ауто-путевима, челичанама и споменицима председнику државе. Тачно је да је деценијама постојала тенденција да се ради на престижним пројектима – без обзира на то да ли су они економски одрживи. Многе земље су заиста изградиле путеве који су зврјали празни и челичане које су преживљавале само захваљујући великим државним субвенцијама и царинској заштити. Има, међутим, и велики број другачијих примера!

Јужна Кореја је тако 1965. решила да изгради огромну челичану, а у то време није била економска сила, него сиромашна земља која је извозила сировине (углавном руду волфрама и рибу) или производе у којима је главни удео имао људски рад (перике, јефтина конфекција и сл.). Ако би се држали класичне теорије међународне трговине („теорије компаративних предности“) таква земља (где се у производњу улаже пуно рада, а мало је капитала) не би требало да се бави производњом у којој је управо капитал главни. Што је најгоре, Кореја није имала ни сировине неопходне за рад челичане (гвоздену руду и кокс), већ је морала да их увози из Аустралије, Канаде и САД, од којих је свака била удаљена осам или десет хиљада километара, па је то озбиљно повећавало цену производње.

После свега реченог није никакво чудо да је корејска влада имала муку да убеди стране донаторе или повериоце у одрживост свог пројекта, ма колико обећавала разне видове субвенција: бесплатну инфраструктуру (луке, путеве и приге), пореске и царинске олакшице и сл. Док су трајали преговори са Светском банком и владама развијених земаља, корејски политичари су се потрудили да ствари додатно отежају тиме што су одлучили да компанија ПОСКО која је требало да се бави производњом буде у пуном власништву државе (државно предузеће), а

да за директора буде изабран бивши армијски генерал са минималним искуством у привреди. Страни преговарачи су били суочени са вероватно најгорим предлогом пројекта у историји: државно предузеће којим управља војно лице изабрано од стране политичара и које треба да се бави производњом какву није препоручивала ниједна економска теорија. Стога је Светска банка и саветовала потенцијалне учеснике пројекта да у њега не улазе.

Корејска влада се, међутим, није дала тиме смести, већ с сетила Јапанаца и убедила их да велики део ратних репарација „улију“ у пројект будуће челичане и обезбеде машине и техничка знања неопходна за њен рад. Тако је нова фирма 1973. почела с радом, да би већ 1980. била сматрана једним од најефикаснијих произвођача челика у свету, а данас је по обиму производње четврта у свету!

Очигледно је да се налазимо пред великом загонетком која је тим већа што је ПОСКО само једна од успешних фирми која је створена државном интервенцијом. Корејска влада је 60- тих и 70-тих година велики број приватних фирми просто „угурала“ у гране у које – да су се само оне питале – не би никад улазиле. То је рађено спровођењем политике „штапа и шаргарепе“: претњом да ће им бити сасвим ускраћени кредити банака (које су тада готово све биле у државном власништву) или позивањем на информативне разговоре (Кореја је тада била диктатура са јаком службом државне безбедности) – или обећањима попут оних да ће царинском политиком бити потпуно обезбеђени од стране конкуренције. Интресантно је да су такви пројекти били углавном успешни, без обзира на начин како су остваривани. Тако је чувени електронски гигант LG настао управо тако што му је влада забранила да уђе у текстилну индустрију и натерала га да се бави овим чиме се бави и данас! А председника групе „Hyundai“ је лично диктатор Парк натерао да крене у бродоградњу (запретивши му чак принудним банкротом) читаве корпорације), после чега је новостворена компанија постала један од највећих бродоградитеља у свету.

Ако би се ослонили на владајућу теорију слободног тржишта овакве успешне приче би биле немогуће. Та теорија каже да капитализам најбоље функционише ако се људи оставе да сами, без икаквог државног уплитања, брину о свом пословању. Држава, наиме, не поседује онолико информација о привредним кретањима колико поседују заинтересовани појединци па је стога просто осуђена да доноси погрешне одлуке. Поред тога, они који доносе одлуке у име државе – политичари и бирократи – вођени су много више жељом за моћи него жељом за остварењем профита. Стога се и опредељују за гигантске пројекте који су „видљиви“ и набијени су јаком политичком симболиком, без обзира што они нису економски одрживи. И коначно, пошто владини службеници све плаћају туђим новцем т.ј. новцем пореских обвезника, они и не морају да се брину за ту одрживост. Разапети дакле између погрешног циља (престиж уместо профита) и погрешних мотива (слободни од последица својих одлука) они једноставно не могу а да се не опредељују за неуспешне пројекте.

Ту се онда даје познати пример француско-британског авиона „Конкорд“ где су улудо утрошена огромна средства за техничку документацију и субвенције дате да би се домаћи превозници подстакли да га купе. Још један случај те врсте је изградња индонежанске авио-индустрије где се са инвестицијама (неуспелим) кренуло под притиском другог човека режима, иначе инжењера аеронаутике који је

образовање стекао у Немачкој и тамо неко време радио. Како је онда корејска влада успела да одигра победничку комбинацију?

Могло би се рећи да је Кореја некакав изузетак и да су владини људи који су направили „корејско чудо“ бил изузетно посособни. Али то није тачно, Корејанци су људи као и сви други, а затим, друге источноазијске привреде су исто тако својеврсна чуда. Владе Јапана, Тајвана и Сингапура нису ништа лошије обавиле посао од корејске. Исто тако, западне владе - француска, финска, норвешка и аустријска, на пример – врло су успешно обликовале и водиле процес индустријског развоја примењујучи притом заштитне царине, субвенције и инвестиције у државна, после Другог светског рата, узела под своје многа успешна предузећа подржавајући великим средствима напоре у области истраживања и развоја. Компјутерска и ваздухопловна индустрија, Интернет и биотехнологијесве су биле развијане уз помоћ фондова владе САД намењених истраживању и развоју. Кад се вратимо у прошлост, све владе земаља које су данас богате користиле су - мање или више успешно - инструменете као што су царине, субвенције, лиценцирање, законско регулисање привредних делатности и друга политичка средства чиме су гледале да подстакну одређене гране производње.

Очигледно нешто не ваља са савременом економском теоријом. Пре свега она узима здраво за готово да они који су укљученији у одређену ситуацију имају боље информације и стога су у стању да доносе боље одлуке. Међутим, ако би већа укљученост подразумевала боље одлуке, онда ниједно предузеће не би правило грешке. Управо претерана близина збивања може омести у објективном сагледавању одређене ситуације. Никако не значи да добра обавештеност није од изузетне важности, али и влада – пре него што крене у доношење привредних одлука - увек може да дође до довољног броја тачних информација. Један од начина да до њих дође је да оснује сопствено (државно) предузеће. Или да законски наложи фирмама које уживају државну подршку редовно слање извештаја о кључним аспектима њиховог пословања. Коначно, могу се развити мрежа односа државних и пословних врхушки тако да се влади омогући боље раумевање стања у привреди (мада претерано ослањање на такве мреже може довести до стварања атмосфере сличне „клубској“ и корупције). Таква мрежа је створена између питомаца француске Националне школе за администарцију и француских пословних кругова, док у Јапану постоје такозвани „дебатни савети“ где две стране редовно, службено размењују информације у присуству људи из света науке и медија.

Владајућа теорија заборавља још нешто – да може постојати велики раскорак између пословних и националних интереса. Ништа не јемчи да ће одлуке послодаваца бити аутоматски у интересу националне економије! Поменули смо већ пример Кореје где је LG -сасвим легитимно са становишта својих пословних интереса – хтео да инвестира у текстил, али је у томе био спречен од стране државе која га је натерала да се послети ономе чиме се и данас изузетно успешно бави. Показало се да је и за земљу и за LG (на дући рок) владина одлука била исправнија.

Никако не треба остајати слеп на примере неуспелих државних инвестиција, како у неразвијеним земљама 60-тих и 70-тих година прошлог века, тако и у развијеним земљама запада (примери Конкорда, Нисана, корејске алуминијумске индистрије и сл.). Међутим, као што не треба уопштавати добра искуства, не треба

уопштавати ни лоша. Није ненормално да држава греши – живимо у свету који је подложен сталним променама и где су многе пословне операције мање-више ризичне. Греши се и у приватном сектору где се предузећа својски труде да доносе исправне одлуке (сетимо се само катастрофалних грешака у пословној политици Микрософта и Нокије). Суштина је у томе како да држава унапреди процес доношења одлука. То је могуће ако постоји одређена политичка воља. То показује пример нових политичких снага које су у традиционално корумпираним срединама као што је корејска и кинеска, напорима државе успеле да остваре пројекте који се данас у свету сматрају „чудом“.

Све у свему, исправне одлуке могу се доносити и у приватном и у државном сектору, а најбоље решење су јавно-приватна партнерства. У сва три сектора поред успеха могуће су и грешке. Стога, ако се строго држимо владајуће идеологије слободног тржишта и њене тврдње да само приватни сектор може исправно одлучивати, остаћемо слепи за велике развојне могућности које нуди државни и јавно-приватни сектор.

13. Богаћење богатих не обогаћује и друге

Стално се настоји на томе да се богатство пре свега мора створити да би се после поделило. Волели ми то или не, богаташи су ти који инветирају и отварају радна места. Они су најбољи у откривању и искоришћавању добрих прилика. Нажалост, кажу, у многим земљама су у прошлости завист и популистичке политике кроу повећање пореза ограничиле могућност стварања богатства. Са тим се мора стати, јер на дужи рок народ се може обогатити само ако богати наставе да се богате.

Прећуткује се, међутим, да у задње три деценије таква политика није успела да убрза раст, нити се увећано богатство постепено прелило у џепове грађана. Овде је интересантна паралела са стањем у пост-револуционарној Русији где су постојале две школе макроекономије. На левици је стајао Преображенски који се залагао за максимално инвестирање у индустрију и то на рачун вишкова у главној привредној грани - пољопривреди. Да би се то успешније обавило требало је, по њему, укинути приватне поседе. То би на краћи рок довело до пада животног стандарда, посебно сељака, али би на дужи рок – пошто би се максимално инвестирало у индустријску производњу и тако јачао убрзавао привредни раст - свима било боље.

На десници су тада (и све до краја 20-тих) стајали Стаљин и Бухарин који су, знајући да сељаштво чини главнину становништва и не желећи да га отуђе од револуције, позивали на реализам. Бухарин је чак изјавио да не постоји други избор него да се „у социјализам одјаше на сељачкој раги“. Од 1928, међутим, мишљење Преображенског односи превагу и креће се са колективизацијом (стварањем колхоза и совхоза). Стаљин је овде био попустљивији према сељацима него што је то захтевао Преображенски: није их цедио до максимума, него је средства за инвестиције обезбедио више него ниским платама у индустрији (што

је довело до масовног запошљавања жена које су морале да раде ако је породице требало да преживе).

Стаљинова политика је скупо коштала народ. Милиони грађана који су јој се опирали послани су у радне логоре, а пољопривредна производња је знатно опала. У очекивању заплене и у недостатку жита које је одвлачено у градове, сељаци су масовно клали стоку која је била неопходна за рад на пољима. Све то довело је до Велике глади 1932/1933 у којој су помрли милиони људи. Иронија судбине је у томе да без теорија преображенског и Стаљинове привредне политике Русија не би могла да брзо изгради индустријску основицу и већ 40-тих година успешно се супротстави нацистичкој навали. А да није било пораза нациста на Источном фронту, Западњаци тешко да би успели да их поразе. тако испада да за своју слободу Западна Европа посредно дугује Преображенском - совјетском економисти са крајње леве! Све ово занимљиво је јер подсећа на неке расправе које се данас воде између присталица слободног тржишта и интервенциониста.

Током 19. века аутентични („рани“) либерали били су против потпуне демократизације политичког система јер су се плашили да би она уништила капитализам за који су веровали да представља јемство слободе. Они су били убеђени да су одрицање од потрошње и штедња кључ акумулације и привредног развоја. Када плодови производње дођу људима у руке, они се морају уздржати и уместо да их одмах потроше треба да их већим делом инвестирају. Сиромашни су, по њима, били сиромашни управо зато што нису имали јак карактер који би им омогућио уздржавање. Давање свима њима права гласадовело би до изгласавања мера у сфери пореске и буџетарне политике које би до максимума повећале потрошњу и смањиле инвестирање. Сиромашнима би од тога тренутно било боље, али би им на дужи рок – због смањене акумулације, инвестиција и раста – сигурно било горе.

У својој полиртици усмереној против сиромашних, либерале су подржавали тадашњи водећи економски теоретичари. Тако Дејвид Рикардо привредни систем није видео као састављен од појединаца, већ од главних друштвених класа - капиталиста, земљовласника и радника – који су се на привредној сцени понашали различито. Ту су једино капиталисти своје приходе заиста улагали, док су их друге две класе трошиле. Око земљопоседника није постојало слагање: док их је Рикардо сматрао потрошачима који угрожавају процес акумулације, Малтус је сматрао да својом потрошњом јачају тражњу и капиталистима уствари помажу. Око радника су се, међутим, сложили: они троше све што зараде, па ако би имали веће учешће у националном доходу процес инвестирања и раст би се успорили. На тој тачки се слажу и либерал Рикардо и леви комуниста Преображенски, пошто обојица верују да вишак вредности који се да уложити треба да буде усредсређен у рукама инвеститора – капиталиста у првом, или централне планске комисије, у другом случају. На то се мисли данас кад се каже: прво треба створити богатство, па га онда делити“.

Тињеница је, међутим, да у деценијама које су уследиле после увђења општег права гласа, порези на богатство и трошење у области социјале нису много повећани – показало се да сиромашни и нису тако нестрпљиви. Интересантно је да кад се после Другог светског рата и кренуло са знатно већим опорезивањем богатих и повећањем издатака за социјалу, капитализам не само да није ослабио, него је

ојачао. Највећа стопа раста у капиталистичким земљама забележена је у времену између 1950. и 1973 – било је то „Златно доба капитализма“ када је доходак по глави становника растао годишње по стопи од 2 до 3 одсто у Британији и САД, 4 до 5 одсто у Западној Европи и 8 одсто у Јапану (за разлику од 1 до 1,5 одсто колико је износио у претходном периоду)!

Међутим, средином 70-тих, када је дошло до одређеног застоја у расту, присталице слободног тржишта потегле су своје старе либералне теорије и успеле да народ и политичаре убеди у то да је основни узрок тадашње кризе у смањењу дела дохотка намењеног улагањима. Чак су и такозване „леве“ партије као што су били Блерови лабуристии Клинтонови демократи отворено пропагирале такве идеје. Државу благостања није било тако лако „скресати“, али је њен развој успорен – без обзира на то што је, услед све већег старења становништва) постојао структурни притисак у правцу већих издатака за социјалу. Дошло је до великог смањења пореза на богатства, а финансијска дерегулација пружила је менаџерима и финансијерима могућност да остварују астрономску добит. Уживајући монополски положај на тржишту, ослобођене бриге око очувања животне средине и све слободније да немилосрдно цеде раднике, профитирале су и многе компаније у целини. Либерализација спољне трговине и све више улагања у иностранству (или макар претња њима) довели су до притиска на плате које су знатно смањене.

Резултат тога био је раст неједнакости у већини богатих земаља. Он је забележен у 16 од водећих 20 најбогатијих привреда. У САД које су увек биле на челу земаља познатих по неједнакости, разлике међу богатима и сиромашнима су достигле ниво типичан за латиноамеричке земље какве су Уругвај и Венецуела. Неједнакости су се повећале и уземљама као што су Финска, Шведска и Белгија, али су то земље у којима су оне претходно биле доста мале (мало је познато да је у Финској степен прерасподеле дохотка био ближи идеалу једнакости него у многим од бивших социјалистичких земаља).

Институт за економску политику (ЕПИ) објавио је податке према којима је између 1979. и 2006. 1 % најбогатијих Американаца удвостручио своје учешће у националном доходу – са 10 на 22,9 %, док је оних 0,1 хипербогатих прошло још боље: њихово је учешће чак утростручено - са 3,5 на 11,6 %! До тога је дошло због огромног повећања плата менаџера компанија. Раст неједнакости типичан је и за бивше социјалистичке земље, с тим да су социјалне разлике тамо после увођења капитализма већ биле велике, па су се последице раста неједнакости показале још горим него на Западу.

Оваква неправедна прерасподела дохотка могла би бити оправдана да је убрзала раст. Чињеница је, међутим, да је раст од увођења неолибералних реформи 80-тих, успорен. Према подацима Светске банке он је 60-тих и 70-тих година био на годишњем нивоу од 3 %, док је од 80-тих (1980-2009) спао на свега 1,4 одсто. Богати су (као је препоручивано) добили већи део колача, али су истовремено успорили темпо његовог раста. Постало је јасно да концентрација дохотка у рукама инвеститора – били то капиталисти или централна планска комисија у социјализму – не осигурава раст уколико инвеститори не улажу више. Код Стаљина је бар постојала извесност да ће се акумулирани доходак улагати, док у капитализму тога нема: у временима када су се огромна средства додатно гомилале у рукама богатих (од 80-те па надаље) удео инвестиција у БДП је у свим земљама Г7 (САД, Јапану,

Немалкој, Британији, Италији, Француској и Канади), али и другим развијеним земљама – опао.

Међутим, чак и да је додатно богаћење богатих допринело стварању укупног богатства (а што се, како смо доказали) није догодило, не постоји никаква гаранција да би сиромашни од тога морали да имају некакву корист! „Преливање богатства на доле“ није само по себи бесмислена идеја. Када располажу с више новца богати заиста могу да више улажу и тако подстичу раст. Проблем је, међутим, у томе што до тога не долази ако се све препусти слободном тржишту. Тако је у САД између 1989. и 2006. оних 10 % најбогатијих присвојило 91 % резултата раста, а оних 1 % хипербогатих 59 %. Супротно томе, у земљама где је јака држава благостања много је лакше - порезима и социјалним давањима - прерасподелити резултате који доводе до великог богаћења мањине. И заиста, пре прерасподеле под окриљем државе неједнакости су у Белгији и Немачкој биле су веће од оних у САД, док су у Шведској и Холандији биле на отприлике истом нивоу. Једном речју, потребна нам је електрична пумпа државе благостања која ће подстаћи воду да се са виших нивоа прелива на ниже.

Много је разлога који говоре у прилог тезе да би таква прерасподела дохотка подстакла раст. Сиромашни троше него већи проценат свог дохотка него богати који су склони гомилању. Може се рећи да би – ако смо већ решили да подстичемо привреду - много већи ефекат имала милијарда долара која би се мерама социјалне политике проследила сиромашнима, него милијарда која би се кроз мере смањења пореза препустила богатима (да, наводно, улажу)! Додатни доходак би могао да охрабри инвестиције сиромашних у образовање и здравље што би додатно повећало производњу и привредни раст. И коначно, већа једнакост би смањујући број штрајкова и кривичних дела допринела јачању социјалног мира и тако довела до повећања улагања. Овако су се ствари одвијале у време „Златног доба капитализма“ када су низак ниво неједнакости и привредни раст сасвим лепо ишли једно уз друго.

Поновимо: богатећи додатно богате нећемо неминовно богатијим створити и остатак друштва. Богате треба мерама економске политике натерати на већа улагања која ће убрзати раст (може се на пример умањити порез богатим појединцима и корпорацијама под условом да улажу), а онда уз помоћ механизма државе благостања плодове тог раста разделявати становништву.

14. Амерички менаџери су преплаћени

Уверавају нас да неки људи јесу много више плаћени од других, али да је то резултат деловања тржишта: пошто је укупна резерва талената ограничена, уколико желимо да их привучемо морамо им исплаћујемо огромне надокнаде. То је врло пробитачно, јер наћи некога ко је у стању да доноси одлуке исправније од оних које доносе менаџери у конкурентским фирмама, значи моћи остварити добит до које би иначе било немогуће доћи. Не би требало падати у замке зависти и гнева и покушавати такво стање ствари мењати вештачким средствима пошто би тако нешто било крајње контрапродуктивно.

Међутим, тврдња да су амерички менаџери преплаћени је сасвим тачна. Као прво, они су много, много више плаћени од својих претходника – чак десет пута више, иако су фирме које воде много мање успешне од оних које су водили они пре њих. Затим, они су много више плаћени и од менаџера у другим развијеним земљама – и до двадесет пута. И коначно, они су тако савршено заштићени да за свој слаб рад у суштини не могу бити кажњени. Све то није резултат рада тржишних сила, већ последица чињенице да је управљачка класа у привреди у САД стекла толику економску, политичку и идеолошку моћ да је ус атању да савршено манипулише све оне који би требало да постављају границе њеној заради.

Просечни приход америчког менаџера (у које улазе плата, бонуси, пензија и акције фирме у којој раде) данас је 300 до 400 пута већи од прихода његовог земљака који ради као радник. Некада, 60-тих и 70-тих година он је био већи „свега“ 30 до 40, а 90-тих 100 пута. Теоретичари слободног тржишта у данашњим разликама не виде никакав проблем пошто тврде да је то стога што менаџери фирми додају 300 до 400 пута више новостворене вредности него што то чине радници. Уосталом, уколико неко није производан у мери коју захтева висина његове плате, тржиште ће то брзо регулисати и он ће бити отпуштен. Политика класне мржње нема ту никаквог смисла.

Уопште се не доводи у питање истинитост тврдње да су неки људи много продуктивнији од других и да морају бити много боље плаћени – оно у шта се сумња је оправданост толико великих разлика. Пуна примања менаџера није ни лако оценити пошто укључују и акције фирми у којима раде: пошто им она даје право да у их купе у будућности, утврдити њихову тачну вредност у садашњем тренутку није нимало лако.

Што се односа према радничким платама тиче, просечна сатница је од 1973. до 2006. порасла са 18,90 на 21,34 долара, што износи повећање од 13 % за 33 године или 0,4 % годишње. Притом је она најспорије расла у временима када су менаџерске плате доживљавале праву експлозију: 1983-1989. по стопи од 0,2 %, 1992-2000. 0,1 %, док у периоду 2002-2007. раста није ни било. (Овде нису узимани у обзир периоди рецесије, већ само они у којима је долазило до привредног опоравка). У суштини, радничке плате су од 1973. готово стагнирале, а раст животног стандарда до кога је ипак дошло објашњава се само тиме да су се на тржиште рада масовно почели укључивати и други чланови породице. Једноставно, пад индивидуалног дохотка био је праћен растом породичног.

Ако бисмо веровали заступницима идеје слободног тржишта који тврде да је свако плаћен према свом доприносу, морали бисмо да закључимо да су амерички менаџери 300 до 400 пута продуктивнији него што су били 60-тих и 70-тих година. Тачно је да су захваљујући образовању и тренингу они данас доста квалитетнији него некад, али је нетачно да су десет пута бољи од својих претходника. Неолиберали, међутим, тврде да су за дњих деценија компаније постале много веће и да је износ додатне добити чијем остваривању могу да помогну врхунски менаџери данас много већи него некада – отуда је оправдан и огроман раст њихових плата. Уколико је фирма толико велика да остварује годишњи профит од 10 милијарди долара, па доношењем исправних одлука он скочи на 30 милијарди - шта је у свему томе 5 милиона који се дају менаџеру зато што је допринео да се заради тај огромни додатни профит! У овом аргументу има одређене логике, али је

сасвим легитимно да се запитамо: ако је величина компанија главни разлог због кога је дошло до експлозије менаџерских плата, зашто су плате кренуле да расту одједном, баш 80-тих, док су компаније расле све време?

Други аргумент везан је за раднике. Савремене компаније одликује врло сложена подела рада у којој сваки део посла изискује све више знања и способности. Што су оне веће то је и већа могућност да им радници својим добрим или лошим радом доносе или смањују профит, па је питање какав је квалитет запослених од све већег значаја. Да није тако зашто би све фирме толико оажње посвећивале својим кадровским одељењима?

Трећи се односи на разлике које постоје између плата америчких менаџера и оних који рад у приближно великим компанијама у иностранству. Чињеница је да швајцарски и немачки менаџери добијају 64, односно 55 % онога што добијају амерички, шведски и холански 44, односно 40 %, а јапански свега 25 %. Ако се узме просек онда испада да менаџери у развијеним земљама примају само 44 % од онога што добијају амерички. При чему се уопште не узимају у обзир акције које у САД чине знатно већи део укупних примања него у другим земљама (понекад су та примања управо због тога у САД три до шест пута већа од основне плате!). Ако би се и то узело у обзир онда би врло лако примања јапанских менаџера била свега 5 % од примања америчких! Како онда објаснити да су примања америчке пословне елите два пута виша од примања швајцарске (уколико не узимамо у обзир акције које добијају) и двадесет пута виша од јапанске у условима када у многим гранма производње Америка губи битку у судару са остацима развијеног света?!

Може се покушати са аргументом да је општи ниво зарада у остатку богатог света нижи, међутим, оне су и даље на нивоу од 85 % америчких - јапанске су 91% америчких, док су швајцарске и немачке чак више (130, односно 106 % од америчких – док швајцарски и немачки руководиоци примају тек 55, односно 64 % плата америчких).

Руководиоци у САД и Великој Британији се за пропусте у раду не кажњавају – најгоре што може да им се деси је да буду смењени, при чему су отпремнине јко високе. Понекад добијају и више него што је предвиђено уговором (забележен је случај менаџерке која су после отказа опроштени дугови у висини од 4,2 милиона долара и покривени порески издаци од 3,3 милиона, да би онда добила отпремнину од 26,4 милиона и годишњи додатак на пензију од 700 000 долара!). Заступници слободног тржишта нам кажу да се због оваквих ствари не треба узбуђивати: компаније које овако поступају биће на крају избачене из тржишне утакмице у којој ће победити оне кој епступају разумно. У томе има и део истине, зашта је најбољи доказ неуспех америчких и британских компанија у односу на компаније из других земаља које своје руководиоце не плаћају претерано.

Проблем је што треба да прође доста времена да овакава одбновс према менаџерима престане, а онда може бити већ сувише касно. Пре банкрота Ценерал моторса, тридесетак година се знало да он послује све горе, али нико ништа није учинио како би се обуставиле исплате износа руководству који су знатно надмашивали оне из времена када је средином 50-тих фирма била светски лидер у производњи аутомобила. Откуда та ндоирљивост? Отуда што је управљачка класа САД и Британије постала изузетно моћна (између осталог и због богатства које је извлачењем из фирми накупила). Она контролише управне одборе манипулишући

подацима, а акционаре делећи им високе дивиденде. Економска моћ којом располаже омогућила им је и велики утицај на политику, чак и у странакама које се у својим земљама сматрају левим (Демократској у САД и Лабуристичкој у Великој Британији). Тако многа места у државној администрацији држе бивши руководиоци великих фирми.

Велика моћ управљача показала се у времену после избијања Велике кризе 2008. Мало је њих који су били одговорни за пропаст институција којима су били на челу кажњено. Мањи број јесте изгубио посао, али онима који су остали на послу примања нису била значајно умањена, нити је икада прихваћен захтев јавности да се ограничи бар она која потичу од новца пореских обвезника. Чињеница да порески обвезници У САД и Британији који су после операције спасавања финансијских институција постали њихови акционари, нису могли да „казне“ своје службенике због лошег рада и смање им примања, показује колика је моћ менаџера у тим земљама.

Тачно је да тржишта кажњавају неефикасно пословање, али само ако нико нема довољно снаге да њима манипулише. Сасвом је могуће да се менаџерски платни пакети на крају смање, али ће они до тада привреди као целини наметати велике трошкове. Од радника ће стално морати да се отима кроз спуштање цене рада, сталну флексибилизацију радних односа и отпуштања како би менаџери могли да направе довољно профита, исплате довољно високе дивиденде акционарима и тако их спрече да траже смањење менаџерских плата. Поменуто дизање дивиденди негативно се одражава на улагања и доводи до смањења производних способности предузећа на дужи рок. Комбиновано са високим примањима руководиоца оно их доводи у неповољан положај на међународном тржишту, смањује профит и утиче на отпуштање радника.

Све у свему, ако менаџери имају толику привредну, политичку и идеолошку моћ да негативне последице свог деловања пребаце на друге људе, илузија је мислити да је тржиште то које ће и које треба да одређује оптимални ниво и структуру њихових плата.

15. Народ у Трећем свету је предузимљивији од народа у развијеним земљама

Често чујемо да је у основи економског динамизма дух преузетништва и да привреде не могу почети да се развијају уколико нема предузетника који стално трагају за новим могућностима зараде, задовољавајући незадовољене потребе или измишљајући нове производе. А у многим земљама примећује се управо недостатак предузетничког духа. Док народ тамо не престане да бесмислено луња тамо-амо, не промени свој поглед на свет и не почне активно да трага за приликама које могу донети добит - те земље неће кренути путем развоја.

Не кажу нам, међутим, да оно што сиромашне земље држи на дну није недостатак предузетничке енергије на личном нивоу, него одсуство производних технологија и развијених друштвених организација, посебно модерних предузећа. Управо проблеми са микрокредитима, са којима се почело управо да би се помогло

стварању малог бизниса, показују сва ограничења личног преузетништва које није подржано на колективном нивоу.

У Америци на пример постоји предрасуда у погледу Француске која се сматра нединамичном земљом заустављеном у развоју у којој пољопривредници уништавају своје производе, радници ленствују, интелектуалци-левичари кроје нове идеологије, бирократи гуше привредне активности... Све то мисли се и о земљама у развоју. Али у тим земљама за које се мисли да им недостаје преузетничког духа, на све стране ћете срести људе, жене и децу који нешто продају, често чак ствари и услуге за које вам не би пало на памет да се могу продавати: места у реду, чување аута („да му се можда не би нешто десило“), право на постављање киоска, место на тротоару за просјачење...! Управо у развијеним земљама највећи број становника никада не помисли да би могли постати предузимачи – највише их ради за фирмизнисае које запошљавају велики број радника и тамо обављају неки од крајње специјализованих послова. Ако неки и сањају о покретању неког бизниса и слободи коју би им он донео, ући у то није нимало лако и са собом повлачи велике ризике. Стога већина живот проведе остварујући нее свој неко нечији туђи преузетнички сан.

Студије показују да су људи заиста ного преузимљивији у сиромашним него у богатим земљама. Тамо је у непољопривредним секторима без послодавца (самозапослених) 30-50 % (у Гани их је 66,9, у Бангладешу 75, 4, а у Бенину чак 88,7 %), док је у развијеним земљама таквих само 12,8 % (у Француској 8,6, САД 7,5, Норвешкој 6,7 %). Да је у рачуницу убачена и пољопривреда, показало би се да је у Трећем свету још много више самозапослених него на Западу. Али и овако њих је више него дупло (30 према 12,8 одсто), а у неким случајевима и десет или чак тринаест пута више (ако упоредимо Бангладеш и САД или Бенин и Норвешку). Овде се не сме смести с ума да је за вођење неког посла на Западу потребна много мања доза предузетништва. У Трећем свету стално искрвају проблеми који ометају нормални ток послова: нестаје струја, испоруке касне због лоших путева, недостју резервни делови које царина не пушта у земљу, тешко се долази до дозволе за куповину долара, локални службеници тумаче законе на свој начин или чак измишљају правила... све у свему амерички бизнисмен на таквом терену не би преживео ни недељу. Зашто онда, уз толико обиље предузничког духа и талента те земље остају сиромашне?

Вратимо се мало у прошлост. Помнута енергија народа није остала непримећена. Дуго времена на снази је била теорија по којој покретачку снагу привреда Трећег света треба да представља „сива економија“ коју чине мала нерегистрована предузећа. Проблем је што она нису могла да дођу до неопходних средстава – велике банке су их дискиминисале, а локални зајмодавци позајмљивали уз страшне камате. Тада се родила идеја да би им се могли давати мали (такозвани „микрокредити“) помоћу којих би они могли успети да се извуку из сиромаштва, али и читава економија коју би повукли за собом.

Институција микрокредита се највише везује за име професора економије Мухамеда Јунуса и Грамин банку из Бангладеша која је од 1983. те кредите почела да даје сиромашнима (пре свега женама). иако се обично сматра да је тако нешто ризично, у више од 95 % случајева новац је враћан. Идеја је постала популарна и допуњена је покушајима да се цео покушај прошири обухватајући и мере штедње

и осигурање. <чини се да је рецепт савршен: сиромашнима се омогућава да из сиромаштва изађу сопственим напорима тако што им се обезбеђују финансијска средства уз помоћ којих могу да остваре своје предузетничке могућности. Притом – с обзиром да не зависе од давања државе и помоћи из иностранства - они стичу независност и самопоштовање. Без обавезе помагања сиромашнима, држава има мање буџетске издатке, а богатство које се ствара у овом процесу чини и привреду у целини богатијом. Учинило се да је могуће створити свет без сиромаштва. Година 2005. проглашена је од стране ОУН „Годином микрокредита“, а врхунац је представљала додела Нобелове награде професору Јунису, 2006-те.

Микрокредити су, међутим, све више изложени критици. Џонатан Мордух који је 30 година био њихов ватрени заступник, закључује да је мало доказа који би говорили у прилог тезе да су они знатно поправили животни стандард у сиромашним земаљама. Индустрија микрокредита увек се хвалила да њена улагања доносе добит без државних субвенција и стране помоћи, сем можда на самом почетку. Временом с, међутим, показало да су без помоћи изнутра и споља, банке које су се бавиле микрокредитима биле принуђене да наплаћују зеленашке камате. Показало се чак да је на почецима свог деловања Грамин банка ниске камате наплаћивала само зато што је била субвенционисана и помагана од државе и страних донатора. Чим се са тим престало, банке су морале да дигну камате до нивоа од 40 – 50 %, понекад (као у случају Мексика) чак 80-100 %.

С таквим каматама мало је оних који могу да послују успешно и врате дуг, тако да је све више кредита уместо за покретање самосталног бизниса коришћено за потрошњу (венчања, надокнаду губитака насталих боловањем и одсуством с посла неког члана породице и сл.). Где се погрешило? Зашто су сви ти људи – високо мотивисани, обдарени талентима и вредни – постизали тако мршаве резултате? Чињеница је да су први који су кренули у посао успевали да знатно повећају своје приходе: жене које су купвале мобилни да би у случају нечије потребе могле да га изнајмљују у свом селу, успевале су да остваре додатни годишњи профит у висини од 750 до 1200 долара у земљама где је доходак по глави становника у просеку био око 300 долара. Временом је, међутим, много других људи ушло у тај посао и зараде су пале, тако да је сада било тешко зарадити више од 70 долара годишње – у време када је доходак по глави становника већ порастао на 450 долара. Показало се да пословни успех појединца не значи обавезно и пословни успех других.

До проблема не би дошло да су се стално могли развијати нови правци бизниса: онда би се, када један постане непрофитабилан, само отварао други, у другој грани. Ако би, на пример, изнајмљивање мобилних престало да доноси профит, могло би се кренути на њихову израду или на прављење програма за телефонске видео игре. Међутим, показало се да у сиромашним земљама постоји само ограничен број ситних бизниса, да су знања и умећа људи скромна, технологије (сем најједноставнијих) тешко доступне, а количина новца који је могуће позајмити јако мала. Из тих разлога је хрватски фармер, на пример, који је купио краву микрокредитом, просто принуђен да настави са производњом и продајом млека иако се тиме бави још много других фармера – уместо да се оријентише на производњу маслаца за извоз на немачко тржиште.

Из свега реченог произилази да сиромашне земље нису сиромашне зато што им недостаје индивидуална предузимачка енергија – оне је имају у изобиљу. Суштина је у томе да су богате земље богате зато што су умеле да ту енергију каналишу у систем колективног предузетништва. Наше виђење предузимаштва још увек је обојено романтичним схватањем где главну улогу играју јуначки настројени појединци који иду за визијом и одлучни су у настојањима да је остваре. То виђење је, међутим, застарело. Развој капитализма претворио је предузетништво у колективни напор. Не сме се занемарити чињеница да су и велики предузимачи као Едисон и Гејтс уживали подршку читавог низа колективних институција: читаве научне инфраструктуре која им је омогућила да дођу до одређених знања и експериментишу; закони о предузећима и трговини који су им помогли да створе фирме с крупном и сложеном структуром; образовни систем који је „избацивао“ висококвалификоване инжењере, менаџере и раднике који су у тим фирмама радили; финансијски систем који им је омогућавао да дођу до крупног капитала у временима када су гледали да се прошире; закони о патентима и ауторским правима који су штитили њихове проналаске; тржиште које је за њихове производе било лако доступно и сл.

Затим, у развијеним земљама предузећа много више сарађују једна с другима него у сиромашним. У Данској, Холандији, Италији и Немачкој, на пример, фармери се организују – уз државну помоћ – у задруге и заједно улажу у неопходну машинерију (за прераду млека и сл.), истраживање и развој и систем продаје у иностранству. Ини стварају и удружења која држава – свесна да усамљени не би много урадили – свесрдно помаже. На Балкану, опет, сељци све пробају да раде сами и тако губе битку.

И на нивоу фирми предузетништво је у великој мери постало колективно. Све сложеније технологије све више доводе до тога да велике компаније више не могу бити вођене од стране појединаца-визионара. Многи су се (као чувени економиста Шумпетер) плашили да ће замењивање „предузетника-хероја“ новим типом „предузетника-извршиоца“ капитализму одузети динамику и довести до његовог пада. Показало се да нису били у праву. Послодавци све више представљају колектив и та појава везана је за најуспешнији период капиталистичког развоја у времену после Другог светског рата. У Јапану су предузећа чак развила институционалне механизме који им омогућавају да искоришћавају чак и креативну енергију запослених у производњи. Многу су спремни да послератне привредне успехе те земље припишу управо томе.

Једном речју, док не одбацимо мит о „предузетнику-хероју“ који делује на индивидуалној равни и док сиромашним земљама не помогнемо да изграде предузетничке институције и организације колективног типа, никада их нећемо видети како трајно, на одржив начин, излазе из сиромаштва.

16. Сувише смо паметни да бисмо све препустили тржишту

Кажу да све треба препустити тржишту зато што се ту сви учесници воде разумом и знају шта им је чинити. Свако најбоље зна шта му је у интересу и какве

су околности у којима дела, па би резултати било чијег спољног мешања (посебно државног) увек били мање успешни од резултата заинтересованих појединаца. Држава никада не може бити обавештена као што могу бити они.

Међутим, људи уопште не морају бити свесни оног што чине – наша способност да схватамо чак и оне ствари које нас се лично тичу је ограничена. Интелигенција сваког човека је ограничена. А затим, држава се често меша у послове тржишта (посебно финансијског) не зато што више зна, него зато што гледа да ограничи могућност избора и на тај начин сложеност проблема са којима се суочава: она је свесна да у том случају смањује могућност негативних сценарија.

Још од 18. века (Адам Смит) присутна је теорија по којој привредни актери делују разумно пошто најбоље познају ситуацију у којој су и начине на које могу да поправе свој положај. Прихвата се да неки појединци могу да буду ирационални или да чак они који су рационални понекад делују ирационално, али их на дужи рок, кажу, тржиште кажњава или „истребљује“. Прихвата се и чињеница да тржишта нису савршена, чак је и Милтон Фридман пристајао на то. Наводи се пример загађења животне средине. Ту имамо случај збира многих деловања која су оптимална са становишта појединца, али у целини дају резултат који је много испод онога што би био друштвени оптимум. При чему се тврди да је најбољи лек за пропусте тржишта – још више тржишта! Тако испада да је најбољи начин смањења загађења стварање „тржишта издувних гасова“ где би се могла куповати и продавати права на емисију штетних гасова, што би довело до тога да се уз остварење свога штити и друштвени оптимум. Теорија слободног тржишта крајње је непријатељска према државној интервенцији: она тврди да држави у покушају да исправи недостатке тржишта недостају праве информације и да њоме управљају политичари и бирократи који не брину за општи него углавном за свој интерес. Стога су, тврде они, трошкови изазвани неуспесима државе као привредног актера далеко већи од трошкова неуспеха на тржишту бројних индивидуалних актера које она наводно жели да умањи. Држава, дакле, не треба да се меша.

Проблем слободног тржишта не може се свести само на то да бројна разумна делања могу довести до ирационалних исхода – ту је и чињеница да човек уопште и није разуман. У том случају проблем тржишта и државне интервенције мора се посматрати на сасвим други начин. Погледајмо пар примера. Када су 1997. године због своје студије о новим методима утврђивања вредности финансијских „деривата“ Роберт Мертон и Мирон Шоулз добили награду за економију, одлучили су да своја знања и уновче и прихватили су да постану чланови управног одбора великог хец-фонда ЛТЦМ. Активно су учествовали у његовом раду, при чему су примењивали методологију из студије за коју су добили награду. И... фонд је 2000. банкротирао! После тога банкротирале су (2008. и 2009.) и друге две финансијске организације у којима су они били на важним местима! Може се прихватити да се у једном случају ради о погрешној одлуци, али када се погрешне одлуке понављају онда је очигледно да нешто не ваља у теорији на основу које се оне доносе. Па онда, ако добитници важне награде у области економије нису у стању да протумаче финансијско тржиште и донесу праве одлуке, како прихватити теорију по којој сваки учесник на тржишту делује разумно, зна шта ради и стога треба да буде остављен на миру. Људи могу да делују у свом интересу само ако савршено добро знају шта се збива и како тачно треба поступити.

Криза из 2008. показала је да често ни најмудрији људи нису схватили шта се збива. На трикове крупних финансијских манипулатора падали су директори хец-фонсова, врхунски банкар и професори елитних економских факултета. У прорачунима су се, међутим, варали и готово сви они који су пословали у сфери легитимитета – нико није успео да предвиди кризу која је потресла свет и траје до данас. Ако се показало да добитници најпрестижнијих награда, професори универзитета, најбољи банкар и директори хец фондова нису у стању да схвате праву природу и последице својих поступака, како онда да прихватимо теорије које су засноване на претпоставци да актери на тржишту делују разумно!? Боље би било да закључимо како једноствено нисмо довољно паметни да тржиште оставимо без контроле. Али, упитаће неко, како је могуће да се ми који нисмо паметни да правилно наступамо ни на слободном тржишту, можемо надати да ћемо моћи да га успешно регулишемо? Можемо! Врло често регулисање је потребно управо зато што схватамо да нисмо довољно паметни.

Чувени Херберт Смит који је 1978. добио Нобелову награду за економију, а притом се бавио и проучавањима у области психологије, јасно је ставио до знања да је наша интелигенција ограничена. Он никада није тврдио да је човек сасвим ирационалан, али је заступао став да је велики део његовог понашања право такав. Човек, каже Смит, стално покушава да буде разуман, али је његова могућност разумног одлучивања врло ограничена. Свет је сувише сложен да би могао да се схвати у потпуности. Из тога следи да главни проблем са којим се суочавамо при одлучивању није недостатак обавештења, него наша ограничена способност да ин на прави начин обрадимо. Од избијања Велике кризе 2008. све је очигледније да чак ни појава Интернета није радикално усавршила способност доношења разумних одлука.

Другим речима, свет је пун неизвесности. То не значи само то да не знамо тачно шта ће се догодити у будућности – код одређеног броја појава може се израчунати вероватноћа њиховог јављања (иако не можемо са сигурношћу рећи какав ће бити исход у сваком конкретном случају). Међутим, у многим областима живота ми не знамо шта би могло да се догоди, па стога не можемо ни да помислимо да се бавимо некаквим рачуном вероватноће. О томе су још почетком 20. века говорили велики амерички економиста Френк Најт и његов британски колега Џон Мајнард Кејнс. Обојица су заступали став да у условима неизвесне будућности претпоставка о разумном понашању актера на тржишту (на којој се заснива модерна либерална економска теорија) не долази у обзир. Као што (тачно) рече злогласни Бушов министар одбране Рамсфелд: „Постоје ствари које знамо да знамо... и оне које знамо да не знамо... Али постоје и оне за које ни не знамо да их не знамо“.

Шта онда да се ради када човек схвати да је свет сувише сложен, а наш разум сувише ограничен да га исправно схвати? По горе-поменутом Херберту Сајмону потребно је свесно ограничити сопствену слободу избора јер је то једини начин да се се ограничи опсег и сложеност проблема са којима се суочавамо. Па ми управо то чинимо све време у својим личним животима! Јер шта је друго него то оно стварање рутине која нас ослобађа обавезе да сувише често доносимо одлуке о свему и свачему. Сваки дан нама је због различитог стања организма и другачијих задатака који стоје пред нама потребна и другачија количина хране и сна, опет,

обично сви увек једемо сличне ствари, идемо и устајемо из кревета у исто време. Или узмимо пример шаха. Са 32 фигуре и 64 поља он може изгледати релативно једноставна игра, али је број комбинација ту огроман (у свакој партији шаха, доказује Сајмон, постоји 10 на 120 - значи број са преко 120 нула - могућности!). Да је човек супер-разумно биће (како се он види у стандардним либерално усмереним уџбеницима економије) он би пре сваког потеза, наравно, могао да размотри све њих и израчуна вероватноћу њиховог јављања. Али он није и стога се најчешће служи правилима погађања која му омогућавају да се усредреди на мали број могућих потеза и тако смањи број сценарија које треба испитати – макар притом искључио потезе који би могли да донесу боље резултате.

Ако је шах тако сложен, може се замислити како је компликована привреда где имамо посла са милијардама људи и милионима производа. Стога се педузећа и опредељују за „производне рутине“ које поједностављују њихова промишљања и одлуке. Оне граде одређене структуре за доношење одлука, формална правила и конвенције који аутоматски ограничавају број могућности које преиспитују – чак и ако би оне које се не разматрају могле бити успешније. Јер само ако се држе утврђених модела она ће избећи да не потону у мору информација и тако никад н дођу до конкретне одлуке. Слично томе, стварају се и неформална правила која свесно ограничавају слободу избора оних који у њима раде и тако их ослобађају потребе да стално доносе „свеже“ одлуке.

Пријатељи слободног тржшта су се против државног уплитања у привредне токове жалили из разлога који су делом заиста разумни, тврдећи наима да она не може боље познавати стање ствари од оних чије понашање покушава да регулише. Симон је, међутим, показао да су многе регулације успешне не зато што би држава знала више од осталих тржишних актера, већ зато што те регулације ограничавају сложеност економског понашања и овима омогућава да доносе боље одлуке. Финансијска криза из 2008. је то одлично показала. И пред-кризним временима способност доношења исправних одлука била је једноставно онемогућена тиме што је допуштено да се појавом бројних финансијских иновација ствари превише усложне. Било је створено толико сложених финансијских инструмената да ни они који су се налазили на врху процеса одлучивања, ни они који су новчане токове требало да надгледају, нису могли да схвате шта се тачно догађа.

Ако желомо да се сличне кризе не понављају морамо строго ограничити слободу делања на финансијском тржшту. Морају се забранити финансијски инструменти за које нисмо у потпуности сигурни како делују и утичу на финансијски сектор и привреду у целини. То значи да ће бити забрањени нови сложени финансијски „деривати“ чије деловање и утицај нису успели да схвате ни највећи струћњаци. Овакав став може да изгледа преоштар и помало екстреман, али управо тако се ради у случају других производа. Када се пронађе нови лек он не иде одмах у продају – последице његовог деловања и реакције људског организма су врло сложене, тако да се он мора строго тестирати пре него што смо сигурни да његова позитивна дејства надмашују негативне пропратне појаве и да је стога дозвољено пустити га у продају. Шта је онда чудно у томе што се тражи да се пре продаје провери колико је безбедно деловање одређених финансијских „производа“!?

Још једном: све док стварањем рестриктивних правила не ограничимо могућност избора и тако поједноставимо привредно окружење, наша ограничена разумност нће моћи да се носи са сложеношћу света који нас окружује.

17. Образованија земља не мора бити и богатија

Уверавају нас да са доласком „економије знања“ основни извор богатства постаје знање. Стога је улагање у образовање, посебно високошколско, кључ привредног успеха и пут у просперитет. Не постоје, међутим, поуздани докази да је то тако. Много знања које се стекне кроз образовни процес – иако неоспорно доприноси независности и испуњењу живота - не доприноси битно и подизању продуктивности. Али и сама идеја „економије знања“ је проблематична: са све већом деиндустријализацијом привреда за многе послове у богатим земљама потребно је све мање знања! Све је јасније да национални просперитет мање зависи од нивоа општег образовања, а више од организационих способности државе.

Блерову предизборну кампању 1997. обележио је управо поклич „Образовањеи, образовање и образовање“. Када је те године дошао на власт, показало се да је био изврстан говорник али и да је цела прича о образовању као главном фактору развоја претерана. Чини се да јој аргументи говоре у прилог: по математичкој логици више образованих људи значи већу збирну продуктивност. Зар није тачно да слабије развијене земље имају мање образованих људи и да су мање продуктивне (у развијеним земљама људи просечно имају девет година школе, а у Под-Сахарској Африци свега три)? И да се економско чудо на Истоку (Јапан, Јужна Кореја, Тајван, Хонг-Конг и Сингапур) догодило тек када су те земље знатно унапредиле своје образовне системе? Није, међутим, све баш тако.

Док је 1960. на Тајвану било освега 54 % писмених, а на Филипинима читавих 72%, и док је тајвански доходак по глави становника био дупло мањи – од тада је он растао и данас је од филипинског десет пута већи! Исте године Јужна Кореја је имала 71% писмених, а Аргентина 91%, корејски доходак по глави становника био је пет пута мањи - али се она од тада тако развијала да је он сада од аргентинског три пута већи! Очигледно је да постоје и многи други фактори који доприносе расту.

Сумњу изазивају и подаци из Под-Сахарске Африке: тамо је од 1984. до 2004. писменост са 40 порасла на 60%, али је у том периоду доходак по глави сваке године опадао за 0,3%! Није ништа другачије ни са развијеним земљама. Познати харвардски економиста Лент Причет анализирао је податке из неколико десетина развијених и неразвијених земаља у времену између 1960. и 1987. и закључио да привредни раст нигде није неопходан услов раста.

Уосталом, сво образовање и није у функцији раста: постоје многи предмети чак ни посредно не утичу на производност запослених (књижевност, историја, философија и музика на пример). Са чисто економске тачке гледишта ти су предмети чито губљење времена. Али они опстају јер сво сви уверени да они живот деце обогаћују и чине их бољим грађанима. Међутим, ни предмети као што су математика, физика, хемија и биологија (за које се предпоставља да су битни за

повећање продуктивности) за већину немају већи значај. Да би посао био добро обављен нити је банкарима потребна биологија, нити је модним дизајнерима неопходна математика. Коначно, и тамо где се чини да су таква научна знања неопходна (у непосредној производњи) то уопште није тако - већина се слаже да је шегртовање и учење уз рад много важније од разних теоријских знања стечених током ранијег школовања. Упоредна истраживања знања из математике по земљама и њиховог привредног развоја показала су да ту нема никакве зависности: ученици четвртих разреда основне школе у (развијеним) САД показали су се много слабијим математичарима од својих вршњака у (неразвијеним) Летонији, Литванији и Казахстану, а ученици осмих разреда основне школе у Норвешкој (земљи са реално највишим дохотком по глави становника) математику су много слабије знали од својих другова из Јерменије, Чешке и Србије чије се привреде са норвешком не могу поредити. Слични резултати су били и код тестирања у природним наукама.

А можда се све ипак променило доласком „економије знања“ где су идеје главни извор богатства и где би стога образовање могло бити од пресудне важности за раст благостања? Међутим, оно што зовемо „економијом знања“ није ништа ново – овладавање знањем одувек је било услов привредног раста. Британија је у 19. веку постала водећа економска сила управо зато што ј је предњачила у технолошким иновацијама. Немачка се после Другог светског рата опоравила изненађујуће брзо зато што је после пораза и разарања и даље поседовала технолошка, организациона и институционална знања која су јој пре рата омогла да постане економска велесила.

Интересантно је, међутим, да колико је општа количина знања порасла, толико се количина знања неопходна просечном раднику да добро обавља свој посао, у богатим земљама опала! Пре свега, процес механизације довео је до тога да у тим земљама велики део радне снаге ради на пословима где су довољне јако ниске квалификације (узмимо само оне који по бројним супер-маркетима слажу производе по полицама, чисте по фирмама или пеку хамбургере). Што је већи проценат таквих радника, то је радна снага, опште гледано, све мање образована. А и они који раде за машинама много мање од оних који су некада радили исти посао разумеју шта се ту стварно збива: продавци данас не морају да знају ни да сабирају, некадашњи ковачи су много више знали о природи метала и процесу прераде меког данашњи радници у „Бошу“ или „Блек енд Декеру“, а радници у малим радњама с електроником у земљама Трећег света могу да ураде много више различитих поправки неко њихове колеге у „Самсунгу“ или „Сонију“. Механизација је свакако најважнији фактор повећања продуктивности, али је чињеница да је технолошки развијеним привредама потребно све мање образованих људи.

Овде би се могао искористити аргумент да ако за привредни развој и није потребно да образовани буду радници у процесу производње, неопходно је да образовани буду они на вишим нивоима. Просперитет једне земље везан је дакле не за квалитет основних и средњих школа, него универзитета. Тачно је да живимо у „ери знања“, али однос између нивоа високог образовања и просперитета није однос директне узрочности. Тако је Швајцарска једна од највише индустријализованих и најбогатијих земаља света, а има најнижу стопу (у оквиру света богатих) уписа на универзитете! Почетком 90-тих та стопа је износила свега

трећину оних у другим богатим земљама (а 60-тих јо мање - 16 % у односу на 34 % код других). Швајцарска је доста урадила по том питању, па је 2007. стопа уписаних на факултете износила већ 46 %, мада је и то било пуно мање него у Финској (94%), САД (82%) и Данска (80%). Мање и него у неким привредама које стоје знатно слабије од њене (Кореја 96 %, Грчка 91 %, Литванија 76 % и Аргентина 68 %). Како је могуће да Швајцарска остаје у врху светске продуктивности, а има много нижи проценат универзитетски образованих од други?

Могло би се покушати с објашњењем да су универзитети у различитим земљама различитог квалитета. Није, међутим вероватно да су швајцарски универзитети толико бољи од финских или америчких да је њој довољна дупло нижа стопа уписа. Пре ће бити да објашњење лежи у чињеници да садржај универзитетског образовања има врло мало садржаја који су битни за производњу. Неки јесу, али је данас улога тог образовања пре свега у томе што носиоцима диплома помаже да заузму више место на лествици „запосливости“. Оно што је на послу најважније то је општа интелигенција, дисциплина и способност само-организације, док је стручно знање тек у другом плану и највећим делом се стиче кроз сам процес рада. Тако да диплома служи пре свега као доказ да су њени власници интелигентнији, дисциплинованији и организованији од оних који је немају (што уопште не мора да буде случај), а не да располажу неким специјалним и неопходним знањем.

До чега је то довело? Стављање нагласка на високо образовање довело је до тога да је у данашњем свету дошло до одређених негативних процеса. Наиме, када стопа оних који иду на факултет пређе одређену критичну границу, људи просто морају да студирају уколико желе да се запосле. Немати диплому значи признати да припадате „доњој половини“ кандидата за посао што баш и није најбоља препорука. И сада, пошто сви хоће на факултет, почиње да расте тражња за високим образовањем, што опет доводи до пораста броја места на универзитетима. Ова појава има повратни ефекат, она додатно убрзава спиралу терајући све већи број младих на факултете. Онда постепено долази до инфлације звања, па они који имају универзитетску диплому сада – да би одскочили – морају да постају магистри и доктори, при чему је велики део знања који се притом стиче од мале важности за посао којим ће се бавити.

С обзиром да је Швајцарска до половине 90-тих и поред само 10 до 15 % уписаних на факултет, успевала да остане у врху светске продуктивности, можемо да закључимо да је број оних који иду на факултет много већи од потребног и да је бар половина универзитетског образовања у САД, Кореји и Финској, на пример, утрошена ради стицања боље позиције на лествици запосливости (што се на крају, због великог броја кандидата, показује као узалудан напор).

Ако не само високо, него ни основно образовање нису толико значајни за просперитет земље, мора се озбиљно преиспитати улога образовања уопште у привреди наших земаља. У случају богатих земаља, потребно је смањити обесију универзитетским дипломама, која је довела до инфлације виоскошколских кадрова и прекомерног инвестирања у том правцу. За многе ствари знања која се стичу на факултетима добра су и корисна за живот појединца, али немају значајнијег утицаја на раст продуктивности. У случају земаља у развоју, много важнија од подстицања

образовања је изградња институција и организација које директно могу подстаћи раст продуктивности. Разлика између развијених и земаља у развоју је много мање у томе да међу њиховим грађанима постоје велике разлике у образовању, колико у чињеници да су у првима људи организовани у колективе где је продуктивност висока (били они гигантски као „Боинг“ или „Фолксваген“ – или мали, као бројна предузећа светског реномеа у Италији и Швајцарској). Развој наведених колектива (фирми) мора подржавати читав низ институција чији је задатак да охрабрују улагања и преузимање ризика; систем трговине који штити и доприноси јачању грана „у повоју“; финансијски капитал који је у стању да обезбеди довољно средстава на дужи рок намењених улагањима што доприносе расту продуктивности; институције које су у стању да обезбеде „нови почетак“ како капиталу (добри закони о банкроту) тако и радницима („држава благостања“); државне субвенције за истраживање, развој и тренинг.

Још једном: образовање јесте важно, али његова главна вредност није у томе што доприноси расту продуктивности, већ у чињеници да људима помаже да развију своје потенцијале и живе независним и испуњеним животом. Уколико јачамо образовање у нади да ће нам привреде самим тим постати богатије, јако ћемо се разочарати. Веза између образовања и продуктивности много је мање директна него што се обично мисли.

18. Што је добро за „Ценерал моторс“ не мора бити добро и за САД

Често се истиче да је срце капиталистичке производње у корпоративном сектору – ту се производи, ту се отварају нова радна места, ту се проналазе нове технологије. Стога је оно што је добро за свет бизниса добро и за националну привреду у целини. У временима када јача међународна конкуренција, земље које отежавају отварање нових фирми, ометају њихово пословање или их присиљавају да се повинују бројним процедурама, ризикују да изгубе потенцијалне инвестиције и радна места, а самим тим и да заостану у развоју.

Превиђа се, међутим, да давање претеране слободе предузећима не мора да буде добро ни за њих саме, а камоли за националну привреду у целини. Понекад је управо у интересу пословног сектора у целини да ограничи слободу појединих фирми и тако их спречи да униште заједничке ресурсе који су потребни свима, било да се ради о природним ресурсима или о радној снази. Регулација може бизнису помоћи и терањем на предузимање одређених мера које - краткорочно гледано - могу изгледати скупе, али на дужи рок доприносе повећању укупне продуктивности (као што је на пример обавезна обука запослених). Оно што је битно није количина прописа него њихова каквоћа.

„Ценерал моторс“ (ЦМ) је преузимајући полако остале аутомобилске гиганте после Другог светског рата постао (бар по приходима) највећа америчка компанија. Кда је председник његовог Управног одбора, Чарли Вилсон, требало да посатне министар одбране САД изјавио је да „оно то је добро аз „Ценерал моторс“ добро је и за САД и обрнуто“. У свему томе било је логике пошто у капитализму управо фирме у приватном сектору представљају главне произвођаче богатства,

ствараоце радних места и пореске платише. Ако њима иде добро, ићиће добро и целој привреди. Када је „ЦМ“ ишло добро ишло је добро и фирмама-снабдевачима, њиховим радницима и фирмама чије су производе куповали радници „ЦМ“.

Полазећи од овога заступници слободног тржишта жале се што су током 20. века државе сувише често ограничавале слободу бизниса. То је посебно био случај у времену између Велике депресије 30-тих и почетка 70-тих када се на њега гледало крајње сумњичаво као на антидруштвену снагу чија се неограничена тежња за профитом мора зауздавати. Уместо слободе бизниса тада су биле пропагиране вредности као што су правда, друштвена хармонија, заштита слабијих категорија становништва и углед државе у свету. Уведени су врло компликовани и оптерећујући системи дозвола; у име укупног напретка домаће привреде предузећа су присиљавана да улазе у послове и гране за које нису била заинтересована; како би се заштитио традиционалан начин живота и ситни произвођачи, великим компанијама је било забрањивано да улазе у гране где је било много малих фабрика, фарми и продавница; ради заштите радничких права уведена је строга и често оптерећујућа регулатива; знатно су проширена права потрошача...

Све ово, тврде присталице слободног тржишта, негативно се одразило како на саме фирме, тако и на остатак друтва - величина колача који је требало изделити сада је била мања. Поред тога, ограничавајући могућност слободног ексериментисања, увођења у бизнис нових метода и улазака у нове гране, државе су успориле и укупни раст својих привреда. У тренутку када је све то постало уочљиво, почетком 70-тих у целом свету је превладало мишљење да је оно што је добро за пословни свет добро и за националне привреде, после чега је капитал ослобођен претераних стега и на њега се почело гледати много благонаклоније.

Педесет година после чувене Вилсонове изјаве о јединству интереса ЦМ и САД фирма је банкротирала. Упркос радиционалној одбојности према државној својини, америчка влада је преузела компанију и после темељног реструктурирања пустила је у рад. Притом је потрошила 57 милијарди долара – новца пореских обвезника. Може се оправдано тврдити да је операција спасавања била у америчком националном интересу, јер пустити компанију те величине и повезану с целином домаћег бизниса да одједном пропадне, није могло да прође без крајње озбиљних последица: масовних отпуштања и великог пада тражње (због мање потрошње отпуштених радника ЦМ и пада тражње за производима кооперантских фирми). А то би додатно продубило финансијску кризу која је у то време већ била захватила земљу.

Све ово је тачно, али то не значи да не треба нализирати разлоге због којих је ЦМ пропао. А главни је тај да компанија, од 60-тих година 20. века суочена са снажном конкуренцијом немачких, јапанских и корејских произвођача аутомобила, није од говорила на најнормалнији начин – производњом возила која би била боља од конкурентских. Уместо тога она је:

1. Конкуренте код америчке владе оптужила за дампинг и сличне некоректне поступке, после чега је влада увела увозне квоте за стране (посебно јапанске) аутомобиле и додатно се потрудила да конкурентска тржишта отвори за ЦМ.

2. Створила свој финансијски огранак ГМАЦ који је далеко надишао уобичајену улогу финансијера који купцима олакшава куповину аутомобила и

почео да се независно, за свој рачун, бави финансијским трансакцијама – и то тако добро да су 2004. године његови профити чинили 80 % укупног профита ЦМ!

3. Негде у то време компанија је крећући се линијом мањег отпора решила да потребу за развојем нових технологија задовољи тако што ће преузимати мање стране конкуренте (шведског СААБ-а и корејског ДАЕВУ-а, на пример) и користити њихове иновације. То, међутим, није било довољно да се покрене развој у области технологије и достигне супериоран статус који је компанија уживала у прошлости.

Све у свему, ЦМ је учинио све што је могао као би спречио свој пад – изузев да крене напорним, али јединим правим путем: да почне да прави аутомобиле боље од оних које су производили његови конкуренти. Поменуто одлуке јесу компанији дозволиле да преживи још неколико деценија, не улажући притом много напора, али то није било добро за САД. Огроман рачун који су порески обвезници морали да плате за „спасавање“ компаније само је крунски доказ нечега што је сада извесно: земља у целини много би боље стајала да је ЦМ уместо што је пуштен да лобира за увођење увозних контингената, претвара се у финансијску компанију и купује мања конкурентска предузећа, био просто принуђен да инвестира у нове технологије и машине које би му омогућиле да прави боље аутомобиле.

Али, кад се боље погледа, све што је ЦМ радио било је лоше и по њега самог. Наравно, ако изузмемо менаџере и променљиву масу акционара. Менаџери су добијали апсурдно високе плате и то првенствено избегавајући „трошкове“ инвестирања у раст продуктивности и притискајући слабије партнере: раднике, кооперанте и запослене у кооперантским фирмама. Акционари су остајали инертни јер су им исплаћиване високе дивиденде, а многи су и подржавали погубни курс руководства – већина није била трајно везана за фирму, њихов састав се стално мењао и с обзиром да су били спремни да у сваком тренутку продају своје акције и оду негде другде, нису били заинтересовани за њену даљу будућност.

Случај ЦМ је добар пример из кога може много да се научи о односу корпоративних и националних интереса. Али и о односима међу различитим партнерима који учествују у процесу производње (конфликтима између менаџера и акционара на једној, и радника и кооперата, на другој страни). Постаје јасно да оно што је добро за једне не мора да буде добро и за друге. И коначно, тај пример показује и то да оно што је за фирму (наизглед) добро на кратак рок, не мора да буде добро и на дужи.

И док се у случају САД показала штетност недостатка регулативе, у случају многих других земаља показала се корисност њеног присуства. Тако је у Јужној Кореји, у време када је њена привреда расла по стопи од 6 одсто годишње, за отварање бизниса било неопходно добити око 300 потврда од 200 различитих агенција! Ако бисмо следили теорије присталица слободног тржишта земља са овако гломазним регулаторним системом никада не би могла тако брзо да се развија. А слична ситуација постојала је и у Јапану, Тајвану и Кини у време њиховог најбржег развоја. Супротно томе, многе земље Подсахарске Африке и Латинске Америке су у последње три деценије, у нади да ће то допринети развоју пословних активности и убрзати раст, од мера државне контроле одустале. Резултат је био раст много спорији од оног који је оствариван у време постојања строге регулативе.

Објашњење је следеће: пословни људи потрудиће се и успети да набаве све бројне папире – уколико је у изгледу велики профит. И супротно томе: уколико су крајњи изгледи „мршави“ и двадесетак неопходних хартија чиниће се сувишним оптерећењем. Али регулација је довела до раста привреде у целини и зато што је велики део прописа био добар за сам пословни сектор. Тако му је негде компанијама једноставно било забрањено да се баве активностима које су могле брзо да им донесу велике профите, али су уништавале заједничку базу ресурса неопходну свим предузимачима: ограничавањем је интензитет узгоја рибе чиме је појединим предузећима наносена штета, али чуван квалитет воде неходне свима осталима у грани; забрањиван је дечији рад који је у том тренутку могао бити јефтинији, али је због заустављања њиховог телесног и душевног развоја претио да у будућности снизи општи квалитет радне снаге; регулисано је пословање банка што је банкама користило на дужи рок, мада име је тренутни интерес могао налагати да позајмљују много агресивније (и чинећи то све на крају – као што се показало 2008. – готово све и пропадну).

Регулисање, међутим, не само да спречава фирме да полако униште сопствену базу која им је, дугорочно гледано, неопходна – оно им понекад помаже тако што терајући их да чине оно што иначе не би чиниле, повећа њихову продуктивност на дужи рок. Такав је случај са обавезним стручним усавршавањем запослених које диже ниво њихове стручности и на крају доноси корист свим предузећима. Или са забраном увоза технологија које су на путу да застаре, али би, краткорочно, појединим предузећима могле помоћи да конкуренте избаце из игре: забрањујући њихов увоз држава их у ствари спречава да уђу у својеврсни технолошки хор-сокак и (терајући их да саме улажу у истраживање и развој) брине о повећању њихове продуктивности на дужи рок.

Маркс је владу описао као неку врсту управног одбора буржоаског предузећа, али не треба бити марксиста да би се видело како ограничење слободе појединих фирми често води бољем задовољењу интереса послодаваца, па и државе, у целини. Другим речима, има много регулисања које није усмерено против пословног света, него делује у његовом интересу. Оно што је битно није дакле његова количина, него његови циљеви и садржај.

19. И после слома социјализма планирање се наставља

Пад комунизма показао је ограничења економског планирања. У сложеним привредним системима планирање нити је могуће, нити пожељно. Корисно може бити само децентрализовано доношење одлука преко тржишног механизма где појединци и фирме непрекидно теже да искористе прилике које им се пружају. У ствари, што је мање планирања, то боље.

Заборавља се, међутим, да су капиталистичке привредеу великој мери планске (мада не онолико колико је то био случај у социјализму). Ради се пре свега о планирању у области развоја и истраживања, делатности државних предузећа, секторске индустријске политике (па чак и глобалне привреде) и пословања великих

транснационалних коропрација. Не ради се више о томе да ли треба планирати или не, већ о томе шта тачно планирати и на ком нивоу.

Совјетски савез је био земља која је била у стању да пошаље људе у свемир, али да грађане доведе дотле да сатима чекају у редовима за хлеб и шећер. Производио је без проблема интерконтиненталне балистичке ракете и нуклеарне подморнице, али није био у стању да поизведе пристојан телевизор. Ту се тежило остварењу комунистичке визије бескласног друштва заснованог на колективној својини на средствим за производњу где ће постојати пуна запосленост и једнакост.

Пошто нико није могао да поседује сопствена средства за производњу (сем мање угоститељске објекте и занатске радње) нису могли да испливају ни велик визионари предузетништва какви су на Западу били Хенри Форд или Бил Гејтс. С обзиром на тежњу ка што већој једнакости постојао је плафон којим су се – без обзира на успешност - ограничавала примања привредних руководилаца, тако да није било довољно подстицаја за коришћење високих технологија у производњи онога што је било потребно индивидуалним потрошачима. Политика пуне запослености подразумевала је и одустајање од најубедљивијег аргумента који је послодавцима стајао на располагању, отказа, чиме им је било одузето главно средство за дисиплиновање радника.

Не значи да нико у социјалистичким земљама није био мотивисан да ради вредно или да успешно послује. Поред новца постоје и многи други мотиви и те су земље настојале да се ослоне на ону мање себичну, бољу страну људске природе. Посебно на самом почетку било је доста револуционарног идеализма, па онда патриотизма у временима Великог отаџбинског рата 1941-1945 и непосредно по његовом окончању. Било је пуно директора који су били посвећени развоју својих предузећа и радника који су радили добро вођени осећањем професионализма и самопоштовања. Почетком 60-тих укинута је уравниловка и плате су почеле више да зависе од уложеног рада, што је појачало стимулацију и на страни послодавца и на страни запослених. И поред свега привреда није добро функционисала, пре свега због неефикасности система централног планирања.

Тај систем поивао је на неким врло логичним аргументима. Маркс је, наиме, уочио противуречност која у капитализму постоји између друштвене природе производње (међузависности) и приватног поседовања средстава за производњу. У процесу привредног развоја долази до даљее поделе рада и предузећа постају све зависнија једна од других. Све је, значи, израженији друштвени карактер производње, а приватна својина на средствима за производњу све више отежава усклађивање напора предузећа која су крајње зависна једна од других. Тако настаје неравнотежа између понуде и потражње која се акумулира и избија на видело у време економских криза. Многи производни ресурси пропадају: производи се бацају, машине уништавају, радници који су у стању и желе да раде, отпуштају. Противуречност која је у самим темељима система расте, кризе постају с дубље и читав систем се на крају урушава.

Супротно томе, с обзиром да у социјализму средства за производњу припадају читавом друштву, делатност различитих предузећа могла би се унапред усаглашавати планом. Привреда не би морала да понуду и потражњу усаглашава проласком кроз периодичне кризе јер би планска привреда производила тачно оно што је потребно. Производило би се, дакле, ефикасније него у тржишном систему.

Тако је ствари видела марксистичка теорија - проблем је што у пракси све то није функционисало како треба. Главни проблем била је сложеност привредних процеса: марксисти јесу били у праву када су говорили да се ради сложености и све веће међузависности производње мора планирати, али им је промакло да је у таквим условима централно планирање знатно теже. Оно је још и функционисало када су циљеви били једноставнији, ако на пример током убрзане индустријализације СССР-а где је приоритетна била производња ограниченог броја производа у великим количинама (челик, трактори, пшеница, кромпир и сл.). Међутим, како се привреда развијала и повећавао број потребних производа, било је све теже планирати из центра. Тачно је да је с привредним развојем ишло и унапређење могућности планирања, пре свега због повећања управљачких знања, напретка математичких техника и употребе компјутера. Ипак, сав тај напредак заостајао је за све већим усложњавањем привредних токова.

Једно од решења било је могуће смањење броја артикала, али је било јасно да би то довело до великог незадовољства међу потрошачима. Али, чак и да се тако поступило, привредни токови би још увек остајали сложени и тешко доступни планирању. Производња непотребних ствари које су се gomилале у складиштима се тако настављала, док су оне потребне и даље недостајале – једно од обележја те епохе били су дугачки редови пред продавницама где је стизала тражена роба.

Није чудо да је после пада Берлинског зида централно планирање углавном укинато (ако изузмемо земље као што су Куба или Северна Кореја). Чини се да данс живимо у економијама слободног тржишта без планирања. Да ли је, међутим, све баш тако? Не, пошто капиталистичке државе итекако планирају, мада не онако свеобухватно као некад социјалистичке. Тамо је и раније долазило до ситуација када је једино преостајало да се планира, на пример током Другог светског рата када су планирали сви - и Савезници и Немачка.

1. Капиталистичке земље, међутим, врло често и у мирнодопским условима прибегавају нечему што се зове „индикативно планирање“ – планирање где држава поставља неке широко дефинисане циљеве који се тичу кључних економских варијабли (улагања у стратешке привредне гране, развоја инфраструктуре или извоза) и онда гледа да их достигне, у сарадњи, а не против приватног сектора. Ови циљеви немају правну обавезност, него су „индикативни“ (попут назнака, смерница). Али и поред тога државе се труде да их остваре, и притом користе читав арсенал „шаргарепа“ (субвенција, давања монополских права и сл.) и „штапова“ (рестрикција, притисака преко банака које су у државној својини и.т.д.). На тај начин је, на пример, Француска 50-тих и 60-тих година успел да претекне Британију, а изузетно успешне биле су и Финска, Норвешка и Аустрија на Западу и Јапан, Кореја и тајван на Истоку. Не значи да је сваки покшај индикативног планирања био успешан – у Индији, на пример, није. У сваком случају, видимо да планирање сасвим може да иде уз капитализам и подстиче капиталистички облик развоја.

2. Већина капиталистичких земаља планира и обликује будућност одређених привредних грана кроз процес који је познат под именом „секторска индустријска политика“.

3. У многим таквим земљама важан део привреде представљају предузећа у државној својини, обично у област инфраструктуре (железнице, путеви, луке, аеродроми) и јавних предузећа (вода, струја, поште), али и у сфери производње финансија. Њихово учешће у укупној производњи добара и услуга креће се од 20% у Сингапуру до 1% у САД, али је просечно учешће негде око 10%. Пошто се њихове делатности планирају, то значи да се директно планира још један значајан део националне привреде. Ако се узме у обзир да таква предузећа послују у гранама које значајно утичу на остатак привреде, посредан утицај планирања њиховог рада већи је од оног о коме би могли да закључујемо само по њиховом учешћу у укупној производњи.

4. Врло често се планира и технолошка будућност земље и то тако што држава у значајном проценту финансира делатности у области истраживања и развоја. Интересантно је да су у тој области САД „најпланскија“ привреда на свету – у временима између 50-тих и 80-тих година у тој привреди где је тржиште наизглед најслободније, државно учешће у финансирању развојних и истраживачких пројеката износило је (зависно од године) од 47 до 65%, док је у Белгији, <немачкој, Финској и Шведској то било мање од 40%, а у Јапану и Кореји испод 20 %. После завршетка Хладног рата дошло је до смањења државног чешћа, али је оно и даље веће него у многим другим капиталистичким змљама. Многе гране у којима САД предњаче на светском нивоу управо су оне где је учешће државних средстава уложених у истраживање и развој највеће (то су обично гране чији је развој важан за војну индустрију, као што су производња компјутера и полупроводника, авио индустрија - или за пројекте у области здравства (фармацеутска индустрија, биотехнологије и сл.).

Развој неолибералне теорије и праксе довео је у времену после 80-тих до смањења планирања у већини капиталистичких земаља. Све је ређе глобално индикативно планирање, опао је удео државних предузећа у производњи и улагањима, све је мање учешће државних средстава у области истраживања и развоја. Планирање се, међутим, ипак наставља и све је заступљеније!

Какав би утисак оставио нови директор неке фирме на Западу који би у приступној беседи заступао став да се треба препустити непредвидивој игри тржишних сила, да у свету подложном сталним променама треба остајати флексибилан и да предузеће треба оставити без било какве фиксне стратегије? Одмах би сви закључили да нема способности да буде вођа, оптужили га за недостатак визије и истакли да главни руководилац и доносилац одлука не сме пасивно ишчекивати оно што ће доћи, већ мора бити спреман да активно обликује будућност своје компаније. Добро пословно руковођење, рекли би, нема ничег заједничког са слепим слеђењем сигнала који долаз са тржишта. И закључили да је прави руководилац онај који има „план“.

И заиста, у пословном свету делатности се планирају често до детаља. Маркс је своју идеју планирања на националном нивоу засновао управо на пракси приватних предузећа. У време када је он увелико говорио о планирању, није било никакве владе која се у стварности тиме бавила – планирале су само фирме. Током времена све већим делом привреде почеле су да овладавају велике корпорације, чиме се простор планског уређења привредних кретања додатно проширило. Данас

се између трећине и половине светске трговине обавља између разних делова мултинационалних компанија.

Нама се само чини да живимо у тржишном свету – привреда је већ дуже време у великој мери организована. А већина привредних делатности усклађује се много више у оквиру самих циновских предузећа, него кроз тржишне трансакције између различитих фирми. Све у свему, када сагледамо колико се планира у оквиру корпорација, а колико на државном нивоу, постаје нам јасно да су савремене привреде у великој мери планске. При чему је планирање заступљеније у богатим земљама где је више коропрација и где је држава (мада то због префињености метода често није лако видљиво) присутнија.

Питање, дакле, није да ли треба планирати или не, већ који прави ниво и облици планирања одговарају појединим делатностима. Мисао да се може живети само од тржишта, слична је схватању да пошто је со неопходна за наше преживљавање, можемо живети хранећи се само њом!

20. Једнакост могућности не мора да значи и правичност

Присталице либерализма тврде да је једнако награђивање за различит рад и уложен напор најбољи пут да се демотивишу талентовани и вредни. То је такозвана једнакост примања и пропаст социјалистичких режима је доказ да се она показала погрешном. Постоји, међутим, и једнакост прилика која је добра, с тим да уколико се неки помажу како би ту једнакост стварно искористили, то опет може одвести у неправду и показати се неефикасним. Јер и у том случају не доспевају најбољи на најбоља места и испада да се опет кажњавају талентовани и вредни само зато да би се промовисали неки који одређена места не заслужују.

Чињеница је да је једнакост прилика почетна тачка од које се мора поћи у изградњи праведног друштва. Тачно је да бољи морају бити награђени, али је питање да ли се сви боре под истим условима. Без одређене једнакости дохотка (који мора бити такав да сви родитељи буду изнад неопходног минимума који њиховој деци омогућава да не гладују) принцип једнаких могућности (као, на пример, школовање за све) губи смисао.

Једнакост прилика се кроз историју негирала на разне начине: кроз систем касти у Индији и расну неједнакост у САД и Јужној Африци или лишавањем жена права гласа и могућности да заузимају јавне функције. Не дели нас много година од времена када је у већем делу света велики број људи био лишен права на једнакост могућности због своје припадности касти, раси или одређеном полу. Сада када то право формално постоји у велико делу света треба радити на томе да се оно одржи и учврсти.

Укидање поменутих ограничења било је резултат великих политичких борби које су потлачене мањине водиле деценијама. Да њих није било тих борби оне би и даље живеле у свету где било сматрано нормалним да су нечија права ограничена самом чињеницом да је на животној лутрији извукао одређену касту, расну припадност или пол. Чињеница је да је тржиште ту повољно деловало. Ако опстанак предузећа зависи пре свега од ефикасности пословања, предрасуде било

какве врсте могу да представљају само сметњу. О томе у својој књизи „Капитализам и слобода“ говори и отац модерног либерализма Милтон Фридман, тврдећи да ће тржиште коначно укинути (или бар до минимума умањити) расизам: оне послодавце, наиме, који и даље буду настојали на запошљавању искључиво белаца, потиснуће са тржишта други чија су схватања либерална и који ће пре свега гледати да запошљавају талентоване кадрове, без обзира на расу. Добар пример је Јужна Африка где су домаћи расисти, жељни јапанских аутомобила, представницима компанија из тих земаља (који би „теоријски“ припадали нижој раси) били принуђени да дају статус „почасних белаца“. Или разни универзитети у САД који су уписивали само богате белце: то их је довело до тога да су почели да оскудевају у талентима и смањило је привлачност њихових дипломаца (а самим тим и њихов углед) на тржишту рада, где су послодавци почели радије да запошљавају оне који су завршили универзитете где није било етничког ни социјалног расизма. Тржиште, међутим, само по себи може да створи само одређене предуслове – да би заживело друштво истинског фер-плеја потребна је и свесна друштвена акција.

Данас ће се ретко ко отворено залагати за званично ограничење учешћа у привредном и друштвеном животу одређеним расама, кастама или женама. Готово сви су за поштовање принципа једнакости прилика, али неки сматрају да је сва једнакост у томе, док други мисле да је имати само формалну једнакост прилика недовољно. Први у претераној једнакости виде опасност: једнако плаћање неједнаког рада утицаће на вредне раднике да се мање труде, а превелико опорезивање капиталиста (опет ради постизања једнакости) одузеће им мотивацију за стварањем богатства, а раднике (пошто у држави благостања могу да раде било како –или чак никако) учинити лењим. Покушајда се смањи неједнакос доходака завршиће се тако што ће свима бити горе. Осим тога, тако нешто често није ни фер. Други сматрају да људи морају располагати одређеним могућностима ако уопште треба да уживају у стању једнаких могућности. Није довољно само формално укинути забрану запошљавања Црнаца или забрану уписа на универзитете, ако они немају могућности да се образују довољно како би прошли на конкурс! Они већином долазе из средина где су школе слабог квалитета, учитељи недовољно образовани а родитељи већином незапослени.

Рећи да је неко сам крив за своје неуспехе донекле је тачно – не може се сва кривица за њих сваљивати на друштво. У свакој ситуацији људи остају одговорни за оно што чине или не чине. То је, међутим, само део приче, пошто економске и друштвене околности људским могућностима стављају озбиљне границе. А често и жељама: средина је често у стању да на људе утиче тако да унапред, и не покушавајући, од нечега одустану. Тако деца британских радника и не помишљају да иду на универзитет јер он „није за њих“, аима родитеља који би тако нешто сматрали „издајом интереса сопствене класе“. Економско и друштвено окружење се, дакле, не сме оптуживати за све, али је и потпуно погрешно веровати да људи „све могу само ако верују у себе и довољно се труде“ (као што често сугеришу холивудски филмови). Једнакост прилика је бесмислена у случајевима када људи немају могућности да се њоме користе.

Јер шта се догађа: сиромашна деца немају паре за школарине, на предавањима су гладна (а често остају последице и из раног детињства када нису

имала довољно да једу), болеснија су од оне имућније, родитељи су им углавном неписмени и не могу да им помогну, а често ни сама – због бриге о млађима и обављања одређених послова - немају довољно времена за учење. Јасно је онда да се нешто мора предузети како би се обезбедило да сви они довољно једу, буду лечени и да им се некако помаже при учењу. Ту државна политика може много да учини. Она је та која може да обезбеди бесплатне оброке, вакцинацију, лекарске прегледе и помоћ у учењу после завршетка редовне наставе. То подразумева да мора постојати минимална једнакост доходака.

Одређена једнакост доходака неопходна је и у каснијем животу. Људи често без сопствене кривице губе посао и није им лако да се врате на тржиште рада. Ко је запошљавајући се у америчким челичанама или британским бродоградилштима 60-тих могао да претпостави да ће 90-тих ту врсту производње масовно преузети Јапанци и Корејанци? И да ће и криви ни дужни остати без посла? Заступници слободног тржишта рећиће како ће такви радници наћи посао у новим гранама производње пред којима је будућност, али је врло тешко наћи радника из челичане који је постао информатички стручњак или запосленог у бродоградилшту који се специјализовао за финансије! Спонатана преквалификација те вресте је крајње ретка.

Праведније је да у таквим случајевима држава радницима помогне тако што ће им обезбедити пристојна примања за случај незапослености, здравствено осигурање, обуку за нова занимања и помоћ при тражењу посла. То би било најбоље решење и за економију у целини.

Када истичу пример перуанског председника Толета који је осиромашног чистача ципела у својој земљи постао доктор наука у САД, заборављају да истовремено милиони перуанске деце не успеју да е упишу ни на средњу школу. Могло би се покушати рећи да је то зато што су ленштине, али ће пре бити да је Толето изузетак. Без одређеног минималног породичног дохотка, осиромашни једноставно не могу да се користе приликама које им нуди систем једнаких могућности. Студије су показале да је социјална покретљивост највећа у скандинавским земљама, затим у Британији, па тек онда у САД. Није нимало случајно да је покретљивост већа тамо где је развијенија држава благостања. У САД где не постоји гаранција да ће неко примити минимални доходак најмање дсирмашне деце успева да искористи прилике које им се званично (а у ствари само наизглед) пружају.

Све у свему, претерана једнакост јесте штетна али ни формална једнакост није довољна. Све док се не створе услови где постоји довољан породични доходак, образовање и здравствена нега о фер такмичењу се не може ни говорити. Шта вреди ако сви полазе са исте стартне позиције, ако неки морају да трче са џаковима песка на леђима!? Једнакост могућности је неопходан, али не и довољан услов за постојање фер (и ефикасног) друштва.

21. Државна интервенција чини људе отворенијим за промене

Често тврде да је државно уплитање у привреду зло и да је држава благостања била резултат жеље сиромашних да себи олакшају живот на терет богатих који ће плаћати трошкове непрекидних структуралних прилагођвања наметнутих деловањем тржишних сила. Државна интервенција је, међутим, од сиромашних направила ленштине, а богате лишила мотивације да стварају нова богатства, што је на крају испало погубно за привреде у целини. Када их штити држава благостања људи једноставно не осећају потребу да се прилагођвају потребама тржишта и тако само одлажу промену професије или усвајање нових начина рада које захтева динамично кеономско прилагођавање. Довољно је погледати погледат колико су САД динамичније од европских земаља које су биле и у доброј мери остале бастион државе благостања.

Ова философија је била јако популарна у Британији 70-тих када је држава благостања оптуживана да преко давања за случај незапослености, бесплатног здравства и школства и подршке минималном дохотку - свакоме јамчи приход, радио он или не радио. По њима је тек Маргарет Тачер успела да се избори са гломазном државом благостања и претерано јаким синдикатима. Реганова „револуција“ у САД која је вођена сличном идеологијом успела је да ту земљу гурне а пут развоја који је био много бржи него у случају држава где је интервенисала држава. Од тада се сви они који желе да смање или укину државу благостања позивају на ова два неолиберална идола.

У ствари, управо ће исправно „дизајнирана“ држава благостања пре бити у стању да људе учини отвореним према променама. Јер Европљани знају да ће, ако њихове фирме, па и гране, због спољне конкуренције нестану, њихов животни стандард (кроз примања за случај незапослености) бити заштићен, а они (опет уз државну помоћ) обучени за неки други посао. С друге стране, Американци су свесни да им губитак посла доноси страشان пад стандарда, а понекад може да значи и крај њиховог радног века. Ово је и објашњење чињенице да су државе благостања као што су Шведска, Норвешка и Финска расле брже или бар истом брзином као САД – чак и у време чувеног „америчког препорода“ 1990-тих.

Запажено је да током последњих двадесет година у Јужној Кореји велика већина матураната са природног смера бира медицину, а са друштвеног право. У једном тренутку било је, на пример, теже ући на најслабији медицински факултет него на најбољи грађевински! Зашто? Када је 1997. финансијска криза окончала „корејско чудо“, напуштен је државни интервенционизам а уведен либерализам који је до крајњих граница заоштрио конкурентску борбу у оквиру друштва. Сигурност радног места жртвована је већој флексибилности тржишта рада и маса запослених (око 60 %) морала је да почне да ради с уговором на одређено време. Али, чак и они са сталним запослењем много су мање него некад сигурни да ће га задржати. До 1997. већина запослених на неодређено време могла је (као у Јапану) да рачуна да ће не свом радном месту остати до пензије. Сада више није тако: запосленима се све чешће сугерише и на њих се врши притисак да уступе место млађима.

Зато су млади Кореанци и заиграли на сигурну карту. Они знају да је у њиховој земљи социјална функција државе слаба. Ако је пре 1997. тај недостатак био надокнађен сталношћу радног места, сада нема ни тога. У таквој ситуацији губитак посла значи страхан пад животног стандарда и могућност да се никад више и не пружи нека нова шанса. Али, уколико се поседује диплома медицинског или правног факултета може се - уз улагање релативно скромних средства - обављати приватна лекарска или адвокатска пракса.

Тако је један од најлибералнијих привредних система довео до тога да тржиште врло неефикасно распоређује таленте по гранама делатности. А зашто? Управо због осећања несигурности на тржишту рада које је последица уклањања државе и прибегавања крајњем либерализму! Млади Кореанци су чинили конзервативни избор у каријери јер су сматрали да само тако могу да се заштите од хировите игре тржишта. На личном плану, с становишта њихових интереса, такав избор је био исправан, али је са становишта привреде као целине – због тога што су таленти погрешно распоређивани и привредна ефикасност и динамизам услед тога смањивани - он био погрешан.

Управо је слаба социјална функција државе у САД одговорна за снажан протекционизам који тамо постоји (без обзира што је добар део друштва генерално противан сваком облику државног мешања). У Европи губитак посла који је последица пропадања одређене привредне гране, не значи крај света: човек задржава здравствено осигурање и комунални стан (или додатак за становање), добија надокнаду за незапосленост (до 80 % последње плате) и држава му помаже око преквалификавања и налажења посла. Амерички радници се грчевито држе за своја радна места и не желе страну конкуренцију која може да их угрози - управо зато што све то немају: надокнада за незапосленост је јако мала и брзо престаје, губи се право на здравствено осигурање и стан/кућу (пошто готово нема социјалних станова, ни државних субвенција за станарине), држава не пружа помоћ ни у преквалификавању ни у тражењу посла. Стога је и отпор реструктурирањима ту много жешћи него у Европи.

Из свега произилази да несигурност радног места може људе натерати да раде вредније – али на погрешним пословима. Сви они млади Кореанци који су могли да постану врхунски научници или инжењери раде сада као лекари. Многи амерички радници који су после преквалификације могли да раде у неким од перспективних привредних грана (био-енергетици, на пример) чврсто се држе својих садашњих радних места у гранама које су на заласку (као што је аутомобилска индустрија) и само одлажу оно што је неизбежно. Све то наноси штету привреди као целини. Лек је у томе да људи са сигурношћу знају да ће увек имати нову шансу – само тако ће бити спремни да ризикују код избора првог запослења или да се не опиру неопходним реструктурирањима.

Све ово може да изгледа чудно, али је управо та логика стајала иза закона о банкроту који су почели да се примењују од средине 19. века. Пре тога закони банкротираним привреднику који је покушавао да уђе у процес реструктурирања, нису пружали скоро никакву заштиту од поверилаца. Они су морали да исплате све дугове и тако им није давана још једна шанса. Ако је и успео да крене у нешто ново, сав профит морао је да иде на исплату дугова што је онемогућавало размах бизниса. Оваква регулатива знатно је повећавала страх од преузимања ризика и

кочила предузимаштво. Тек од британскг закона о банкртоту из 1849. почињу се предузимачи у првој фази реструктурирања штитити судским путем од поверилаца. И што је још важније, судовима је дата могућност да дугове – ако је потребно и против њихове воље - трајно отписују. Уз увођење институције ограничене одговорности то је знатно допринело охрабривању предузимаштва сада спремнијег да улази у пословне ризике. На сличан начин савремено социјално законодавство охрабрује раднике и подстиче их на флексибилнији однос према променама.

Како напредују привреде земаља које имају јаку или слабу државу благостања? Све до 1980-тих САД су се развијале спорије од Европе „оптерећене“ државом благостања. У том периоду Американци су за социјалу издвајали свега 13,3 % БДП-а, а ЕУ Петнаестице 19,9 % (Холандија 24,1 %, Немачка 23 %, а Шведска чак 28,6 %!). И поред тог „терета“ доходак по глави становника у Немачкој растао је по стопи од 3,8, у Шведској 2,7, Холандији 2,5 – а у Америци само 1,9 % годишње! Ово доказује да јака држава благостања сасвим може да иде уз висок раст. Од 1990. до 2008. доходак по глави становника у САД растао је најбрже (по стопи од 1,8 %), али је то било првенствено због тога што су европске привреде посустале. Занимљиво је, међутим, да су унутар Организације за привредну сарадњу и развој (ОЕЦД) најбржи раст забележиле две земље са изузетно јаком државом благостања: Финска (раст по стопи од 2,6 %) и Норвешка (2,5 %). У то време оне су за социјалу издвајале 22,5 % (Финска) и 22,2 % (Норвешка), а ОЕЦД (у просеку) и САД 20,7, односно 16,2 %. Узмимо чак и Шведску: иако је у то време за социјалу издвајала скоро дупло више од САД (31,3 према 16,2 %) - развијала се готово истим темпом. А ако узмемо само период од 2000. до 2008. стопе раста Шведске (2,4 %) и Финске (2,8 %) биле су знатно изнад америчке (и даље 1,8%). Да су тврдње економиста-либерала тачне овако нешто би било просто немогуће.

После свег реченог не значи да треба извући закључак како је држава благостања нужно боља од државе која се у привреду не меша. С обзиром да свима обезбеђује некакве „резервне плате“ она их одвраћа од слабо плаћених послова где су у услови рада лоши (мада ни то не мора да буде нешто лоше – постојање великог броја „радничке сиротиње“ у САД није мање проблематично од постојања масовне незапослености у Европи). Али и поред тога, не може се порећи да запослене чини отворенијим према променама и тако олакшава реструктурирања.

Можем возити брзо само зато што у ауту имамо кочнице – да их нема, ни најхрабрији возач – уплашен од могућег судара - не би смео да вози брже од 30-40 км/час. Слично је са људима: они ће ризик од отпуштања и потребу за преквалификавањем лакше прихватати ако буду знали да им то неће уништити живот. Ето како јака држава благостања може људе учинити отворенијим према променама и динамизирати читаву привреду.

22. Финансијска тржишта треба да буду мање ефикасна

Тврди се да су финансијска тржишта, омогућујући да се ресурси на најбржи могући начин пребаце тамо где треба и помажући привредама да најбоље

искористе прилике које им се пружају, пресудно допринела убрзавању економског развоја. Тачно је да се за њих везују и одређене негативне појаве, али то не значи да би их требало ограничавати: кризе као ова из 2008. догађају се једном у току века и не би било добро да се због нечег што се тако ретко јавља одрекнемо средства које представља један од кључева економског просперитета.

Проблем је, међутим, што су финансијска тржишта данас сувише ефикасна. Посебно су недавне финансијске иновације допринеле да се профити остварују претераном брзином и тако убрзале крах привреде, па и самог финансијског система. И не само то – с обзиром на „проточност“ хартија од вредности њихови власници сувише брзо одговарају на промене, чиме предузећима из реалног сектора отежавају долажење до „стрпљивог капитала“ неопходног за дугорочни развој. Тај „брзински јаз“ између финансијског и реалног сектора мора се превазићи и то тако што ће се тржиште просто натерати да буде мање ефикасно.

Шта се догодило са земљама које су доживеле рекордно брз развој финансијских тржишта? Исланд који је био једна од најсиромашнијих земаља Европе, већ 1995. постао је 11. најбогатија земља света (уз богаташе као што су Луксембург, Швајцарска, Норвешка, Немачка, САД...). Турбо-развој земље почео је тако што је држава донела одлуку о приватизацији државних банака и инвестиционих фондова и притом укинула регулативу којом је њихово деловање ограничавано (на пример, обавезу да банке порају располагати одређеним резервама). Користећи се новостеченом слободом, исландске банке су почеле да се шире невероватном брзином, у земљи, аил и у иностранству. Онда су исландски инвеститори искористили могућност лаког добијања кредита и почели да улажу, пре свега у Великој Британији. Компанија „Баугур“ постала је тако главна сила у британској трговини на мало где је у 3 800 својих радњи запошљавала 65 000 људи и годишње обртала робе у вредности од 10 милијарди фунти.

Исланд се развијао незапамћеном брзином и 2007. већ је био не 11. него 5. најбогатија земља света. На несрећу, после избијања Велике финансијске кризе 2008. исландска привреда се у врло кратком року напросто обрушила. Три највеће банке у земљи су банкротирале и влада је била принуђена да ин национализује. У 2009. је забележен пад БДП-а од читавих 8,5 % – највиши међу богатим земљама. Тада се тек показала сва ризичност његовог брзог финансијског развоја. Вредност банкарских хартија од вредности 2007. је већ износила 1000% БДП-а! То је било душло више него што је то био случај у Британији, једној од земаља са наразвијенијим банкарским сектором у свету. А страни дуг је већ износио 250 % БДП-а, за разлику од 1997. када је чинио свега 50 %.

Исландски пример најсажетије показује шта не ваља у данашњем финансијском систему. Али он није усамљен – било је и других земаља које су у последње три деценије подстицале приватизацију, либерализацију и отварање финансијског сектора. Тако је у Ирској вредност хартија од вредности 2007. већ била 900 % БДП-а. И она је доживела пропаст после 2008. године (ту је пад БДП-а у 2009. износио 7,5 %). Летонија је ипак прошла најгоре - ту је годишњи пад производње износио читавих 16 %!

Док нису пропале, ове привреде су истицане као примери нових пословних модела у којима финансије играју водећу улогу. Неки, међутим, и данас настављају да се држе тог схватања. Тако су владе Турске и Кореје изјавиле да се спремају да

постану центри регионални центри финансијски вођеног развоја. У суштини, политика коју су водили Исланд, Ирска и Летонија само су крајњи облици економске стратегије коју су следили и многи други, а коју одликује дерегулација финансијских токова. Први пут она је у том облику примењена у САД (укидање Глас-Стиголовог Акта) и Великој Британији („Велики прасак“) крајем 80-тих. Американци су тада, на пример, срушили преграду између инвестиционог и комерцијалног банкарства која је била установљена после Велике кризе 1929-1933. Остале земље само су следиле ова два примера.

Прихватање новог модела било је подстакнуто пре свега чињеницом да је он омогућавао да се до профита дође много брже него улагањем у производне делатности. Тако је било бар до кризе 2008. Студије које се баве профитним стопама у финансијском и нефинансијском сектору показују да су у САД и Француској током задње две-три деценије прве биле знатно више. Раније није било тако: 60-тих и 70-тих година у САД је било управо обрнуто. Све је почело да се мења када је област финансија почетком 80-тих дерегулисана. Профити финансијских корпорација тада се креће у распону од 4 до 12 %, док у нефинансијском сектору стагнирају на нивоу од 2 до 4 %! У Француској 70-тих и у првој половини 80-тих у области финансија профитне стопе су се чак смањивале. После дерегулације оне су почеле да расту и почетком 90-тих већ су износиле 5%, а 2001. чак 10 %. Супротно томе, профитна стопа у нефинансијским фирмама пала је у то време на свега 3%.

У САД је финансијски сектор постао тако привлачан да су се многе производне фирме почеле претежно бавити финансијама. Ако је 70-тих година однос финансијских и не-финансијских акција био у просеку 4 : 10, 2000-тих је то већ било 10 : 10 (пола-пола). Биле су „финансијализоване“ чак су и фирме као што су Џенерал електрик, Џенерал моторс и Форд које су некада представљале симболе америчке индустрије – делови предузећа који су се бавили финансијама су се ширили, а производни делови смањивали. Дошло се на крају до тога да им је све већи део профита долазио од финансијског пословања: у Џенерал електрику је 2003. то већ било 45 %, а у Џенерал моторсу чак 80 %. Форд је отишао још даље и готово све своје профите добијао од финансијског дела корпорације, Форд фајненс.

Резултат свега реченог био је силовит раст финансијског сектора широм света, а посебно у богатим земљама. Притом нису расли само апсолутни износи профита, него и релативно учешће финансијског сектора у укупној привреди: он се развијао знатно брже од производног који му је стајао у основи. Ако је однос вредности финансијских акција и реалне производње 1980. био 1,2 : 1 - 2007. је то већ било 4,4 : 1! Те 2007. је у Британији вредност финансијских акција достигла висину од 700 % БДП-а ! Слично је било и у Француској, док су САД са својих 900 % (!) биле апсолутни рекордер. Ово значи да је било све више финансијских „захтева“ за исте елементе реалне производње.

Ако је неко у стара времена позајмљивао новац од банке и куповао кућу, банка је до исплате дуга била власник новог „финансијског производа“ (хипотеке) и то је било то. У наше време, међутим, створене су хартије од вредности ослоњене на хипотеке од којих су онда прављени „пакети“, затим су дошла осигурања против њиховог банкрота и многи други „деривати“. Исте елементарне вредности (куће под хипотеком) и привредне делатности (које су власницима хипотека доносиле

приход) стално су изнова коришћене за стварање нових „деривата“. Али ма шта радили на пољу финансијске алхемије, то да ли ће акције доносити предвиђени приход на крају крајева зависи од могућности стотина хиљада радника и малих бизнисмена да на време исплаћују своја дуговања.

Последица поменутог процеса довела је до настанка „високог“ здања хартија од вредности које је почивало на једној те истој реалној основици. Ако се нека зграда стално надограђује, а основица притом не проширује, постоји опасност да се она обруши. Што је степен „деријације“ т.ј. удаљеност од реалне својине која лежи у основи читаве конструкције већи, све је теже да се њена вредност тачно одреди. Тако да не само што се без проширења основице додају нови спратови, него се за њихову градњу користи материјал све несигурнијег квалитета. Настаје нека врста „оружја за масовно уништење“.

Из свега реченог не треба извући закључак да су финансије нешто лоше, међутим, то што су одиграле кључну улогу у развоју капитализма не значи да је сваки њихов облик добар. Оно што финансијски капитал чини неопходним за индустријски развој, али истовремено и деструктивним је чињеница да је он много „течнији“ од индустријског.

Што се добре стране тиче: ако је власнику фабрике потребно да хитно купи додатне сировине или машине неопходне за задовољење додатне тражње, а он својих средстава више нема, помоћ банке спремне да му их – у нади да ће остварити профит – позајми, биће пресудна. Или ако фирма жели да прода половину својих капацитета као би ушла у нови посао, добро ће јој доћи могућност да изда акције и онда половину њих прода. Тако финансијски сектор, својом способношћу да „чврсту“ својину, као што су зраде и машине, претвара у „течне“ као што су кредити и акције, помаже компанијама да се шире и диверзификују.

Што се лоше стране тиче: управо „течност“ финансијских инструмената ствара од њих опасност за привреду у целини. Градња фабрике траје месецима или годинама, а акумулација технолошког и организационог знања деценијама. Супротно томе, финансије круже великом брзином и у стању су да се појаве где треба за неколико минута или секунди. Ова разлика у природи реалне својине и финансијских инструмената у стању је да створи велике проблеме, јер финансијски капитал је нестрпљив и жели брзу добит. На кратки рок, то води у економску нестабилност, пошто је „течни“ капитал склон да на најмањи могући знак облети свет и то на најрационалнији могући начин (као што смо недавно и сами видели). А на дужи, утиче на успоравање привредног раста, пошто се за рачун нестрпљиве тежње за што бржом зарадом све мање инвестира у дугорочне пројекте који су од виталног значаја. Тако је упркос огромном расту удела хартија од вредности у БДП-у, раст привреде задњих година био знатно спорији.

Управо због своје ефикасности финансијски капитал је постао штетан за остатак привреде. Зато је Џејмс Тобин, добитник Нобелове награде за економији 1981, говорио о потреби да се „убаци мало еска у зупчанике претерано ефикасних финансијских тржишта“. У том смислу оне је предложио увођење таксе на финансијске трансакције која би требало да утиче на свесно успоравање финансијских токова. Али јаз између финансијске и реалне привреде може се смањити и на други начин: отежавањем преузимања фирми само у спекулантске сврхе, забраном продаје акција којима се још не располаже, повећањем обавезног

новчаног учешћа при куповини акција или увођењем ограничења на прекогранични проток капитала.

Не значи, међутим, да би јаз између две области требало укинути сасвим, пошто би финансијски систем у потпуности синхронизован са реалном економијом био бескорисан. Смисао финансија је управо у томе да од реалне економије буду брже. Међутим, ако се крећу сувише брзо, могу довести до исклизнућа привреде из шина. Стога се мора изградити систем који ће фирмама омогућавати да долазе до средстава за инвестирање на дужи рок (у физички капитал, знање и организацију – основу привредног раста), а истовремено их снабдевати и неопходним ликвидним средствима.

23. Добри економисти нису неопходни да би привреда била успешна

Често се чује мишљење да владини службеници нису економски потковани и да стога не могу да воде добру економску политику. Они би морали да признају своја ограничења и одричући се сложених политика које укључују државну интервенцију (селективну индустријску политику, на пример) определе за политику слободног тржишта у којој је улога државе минимална.

Чињеница је, мешутим, да за вођење добре економске политике уопште нису неопходни и добри економисти. Најуспешнији привредни бирократи обично нису економисти. Економска чуда Јапана, Кине, Тјвана и Кореје створили су адвокати и инжењери који су тада били на највишим политичким положајима. С друге стране је управо растући утицај неолибералне економске мисли довео до опадања привредних активности на светском нивоу, до успореног раста, све веће нестабилности, растућих социјалних неједнакости и коначно катастрофалне кризе из 2008. Ако нам је потребна економија, онда се она мора знатно разликовати од постојеће економије слободног тржишта.

У време индустријске револуције у 19. веку, доходак по глави становника у Западној Европи, Северној Америци, Аустралији и Новом Зеланду растао је по стопи од 1 до 1,5 %, у време „Златног доба капитализма“, негде између 1950. и 1970. по стопи од 3,5 до 4%, а у горе поменутих азијским земљама (у Кини од 80-тих) досегао је чак 6-7%. Стога, ако раст од 1-1,5% назовемо „револуцијом“, а онај од 3,5 – 4% „Златним добом“ – раст од 6-7% заслужује да се назове „чудом“. Изгледа најлогичније да је тај успех постигнут првенствено због тога што су те земље располагале врхунским економским стручњацима.

Није, међутим, тако. Јапан и Кореју су водили адвокати, а Тајван, и касније, Кину инжењери и научни радници. Произилази да је важније да ствараоци економске политике поседују општу интелигенцију, а не специјална знања из економије. Врло је могуће да је економска теорија која се предаје на факултетима сувише одвојена од праксе и да би влада боље стручњаке за економску политику могла да нађе на факултетима који су у одређеном времену сан већине младих и који примају најбоље (и због велике понуде - најпаметније) – него на самим економским факултетима. То се добро могло видети на примеру Пиночеовог Чилеа чију су привреду водили врхунски економски стручњаци либералне „Чикашке

школе“, а која је постигла резултате далеко испод оних забележених у Источној Азији. Очигледно је да познавање економске науке није неопходан услов привредног раста. И што је још горе: постоје докази који указују на то да економска наука може привреди чак и штетити!

Приликом посете чувеној Лондонској школи економије (једном од најелитнијих економских факултета у свету) беританска краљица Елизабета је поставила питање како нико није био у стању да предвиди трагичну кризу 2008. И чињеница је да су нас током последњих неколико деценија највећи економски стручњаци: добитници Нобелових награда, светски познати финансијски регулатори и млади банкарски дипломирани врхунских светских универзитета, сви скупа уверавали како је светска привреда сасвим у реду и да су економисти најзад пронашли магичну формулу раста уз ниску стопу инфлације. Како је могуће да су људи наоружани најсложенијим математичким формулама могли толико да погреше?!

У одговору краљици удружени економисти су да стручњаци јесу савесно обављали свој посао, али да због појединих стабала нису виделишуму. Радило се о томе да „колективна имагинација великог броја сјајних људи није успела да сагледа ризике система као целине“. Откуд сад у причи људи који су увек изнад свега ценили рационалност термини као што су „машта“ т.ј. „имагинација“? Није ли то само скретање пажње са чињенице да највећи број економиста није спреман да призна где се погрешило? Они ипак нису једноставни техничари који су, ето, у оквиру својих ужих специјалности часно радили свој посао, да би их одједном колективно затекла криза која се догађа једанпут у сто година и коју нису били у стању да предвиде. Њихова је одговорност много већа.

Управо су економисти били ти који су током последње три деценије упорно дориносили стварању услова за избијање кризе 2008. (али десетак мањих криза које су јој претходиле: дужничке кризе Трећег света 1982, кризе мексичког пезоса 1995, азијске кризе 1997 и руске кризе 1998). Они су, наиме, теоријски оправдали финансијску дерегулацију и разударену трку за профитима на кратак рок, и све то ставили у оквир ширих теорија које су допринеле успоравању развоја, расту неједнакости, све већој несигурности радних места и све чешћим финансијским кризама. Другим речима, мало је рећи да се економска наука показала као ирелевантна – онако како је практикована током последње три деценије она је за већину људи била дефинитивно штетна!

Зашто онда уопште радити као економиста ако су последице тог занимања у најбољем случају бенигне, а у већини случајева штетне? Не би ли можда требало променити професију и радити нешто што је друштвено корисније, прећи на пример, у електроничаре или водоинсталатере? Има, међутим, разлога зашто се те професије треба држати, између осталог и због тога што економија није нужно бескорисна или штетна. Опасна је само одређена врста економске науке – она која је примењивана последњих тридесет година, т.ј. економија слободног тржишта. Било је у историји много теорија чија је примена допринела бољем управљању и бржем развоју привреде.

Да почнемо само од времена непосредно после избијања кризе 2008. Оно што је спасло свет од тоталног краха била је примена мера ослоњених на економске теорије Џона Мајнарда Кејнса, Чарлса Киндлбергера и Хајмана Минског. Велика

депресија 1929-1933. није се поновила јер су послушани њихови савети: спасене су кључне финансијске институције (мада банкарни нису кажњени како треба, нити је спроведена права реформа тог сектора), повећана буџетска потрошња, депозити боље осигурани, сачувана држава благостања (и што је посебно важно – куповна моћ незапослених), а финансијско тржиште преплављено ликвидним средствима у дотада незабележеним размерама. Многе од тих мера које су спасле свет раније су (а и данас) биле на мети економиста-присталица слободног тржишта.

Иако нису били дипломирани економисти, државни службеници који су водили економску политику у Источној Азији (посебно до 70-тих година) знали су доста о тој тематици, али најмање у светлу економије слободног тржишта. Њихова знања првенствено су се састојала од учења Маркса, Листа, Шумпетера, Калдора и Хиршмана који су – мада политички често радикално супротстављени – имали много сличних ставова. Сви су се они у принципу слагали да се капитализам развија кроз дугорочна улагања и технолошке иновације, а не само кроз просто ширење постојећих структура. Много од онога што су владе „држава-чуда“ урадиле у време њиховог успона – заштита индустрија у повоју или присилна мобилизација ресурса из технолошки стагнантних у динамичне гране – резултат је праћења мисли и препорука тих, а не економиста-заступника слободног тржишта. Ако бацимо поглед уназад, закључићемо да у случају да је већина данас богатих земаља Европе и Северне Америке своје привреде устројила у складу с принципима економије слободног тржишта, никада не би досегле данашњи ниво!

Теорије Херберта Сајмона и његових следбеника помогле су нам да схватимо да привреде нису простор у коме у оквиру слободног тржишта делују створења која рационално иду за својим интересом. Управо супротно, тај простор настањен је људима чији је разум ограничен, а мотиви врло разнолики и сложени. То нас учвршћује у уверењу да привреде не могу водити економисти који заступају идеју слободног тржишта. О томе сведочи и чињеница да су најуспешнија била предузећа и земље који су уместо да једнострано величају тржиште, према капитализму заузимали горе-поменути изнијансиран став.

Али чак и међу припадницима владајуће неокласицистичке школе која је у доброј мери поставила темеље савременој економији слободног тржишта, има теорија које објашњавају зашто тржишта не дају најбоље могуће резултате (теорија „тржишних неуспеха“ или теорија „економије благостања“ професора Пигуа, Сена, Баумола и Стиглица). Проблем је што ако њих још и помињу, учбеници модерне либерално усмерене економије, присталице интервенционизма сасвим препуштају забораву. Битно је, међутим, да је стварност – све оно што се догађало у протекле три деценије – показала да много позитивнијих идеја можемо извући из њихових, него из књига тероретичара слободног тржишта. Економска наука уопште не мора да буде бескорисна или штетна – битно је само да се учи и примењује она права!

Закључак – Како обновити светску привреду?

Пред нама је сложен задатак потпуне обнове светске привреде. Ствари не стоје тако лоше као у време Велике депресије 1929-1933, пре свега зато што су

влдае огромним буџетским дефицитима и поплавом „јефтиног“ новца (драстичним спуштањем каматних стопа) стимулисале тражњу, осигурањем улога спречиле јурише на банке, спасле од банкрота многе финансијске институције и повећале издатке за социјалу (исплата додатака за случај незапослености на пр.). Али је стање далеко од доброг и стога никако не могу бити у праву они који и даље тврде да је постојећи, доминантни систем слободног тржишта у суштини добар. Ова књига је управо требало да докаже како су многе темељне теоријске поставке и судови изведени из искуства, а на којима се економија слободног тржишта заснива, крајње проблематични. Не преостаје нам у ствари ништа друго него да приступимо потпуној реорганизацији постојећег привредног и друштвеног система. Она мора да се темељи на скедећих осам принципа:

1. Капитализам треба задржати, али не у било каквом облику, него у таквом где се обавезно води рачуна о општем добру.

Капитализам јесте лош, али ипак мање од других система. Жеља за профитом јесте најснажнији и најфикаснији покретач сваке привреде и треба је до краја искористити. Али увек морамо имати на уму да ослободити је свих ограничења није најбољи начин да је искористимо до максимума. Слично томе, тржиште јесте изузетно ефикасан механизам усклађивања сложених привредних делатности многобројних актера, али као сваки механизам захтева брижно регулисање и управљање. Као што ауто може да поубија људе ако га вози пијани возач, али и да послужи за превоз до болнице болесника који је у кризном стању – тако и тржиште може да чини чуда, али и да одведе у пропаст. Оно ће чуда чинити само ако се утиче на промене ставова актера који на њему делују, њихових мотива и правила која управљају њиховим понашањем.

Постоје разне врсте капитализма и онај заснован на слободном тржишту само је један од њих – и не најбољи. У крајњој инстанци он успорава привредни развој, повећава неједнакости и чешће од других доводи до финансијских сломова. Онима којима се све то не допада, на располагању стоје други модели где поменути проблеми решавају деловањем државе благостања финансиране кроз прогресивно опорезивање. Дакле – капитализам „да“, али не капитализам необузданог слободног тржишта који је човечанству чинио медвеђе услуге, него капитализам ограничен и регулисан. А како ће он тачно изгледати зависи од наших циљева и вредности.

2. При изградњи новог економског система треба полазити од сазнања да је људска рационалност јако ограничена.

Криза 2008 показала је сву сложеност света која знатно надмашује нашу способност да га схватимо и контролишемо. Систем се тад сломио управо због тога што је био заснован на економској теорији по којој је људска способност сналажења у сложеном окружењу – неограничена. Неки тврде да се кризе могу избећи повећањем „прозирности“ система, али то није тачно: суштина проблема није у недостатку информација, него у томе да је људска способност њихове преаде ограничена. Све док будемо дозвољавали неограничену слободу

„финансијских иновација“ наша способност иновирања увек ће надмашивати нашу способност регулисања.

Ако се озбиљно трудимо да спречимо кризе као што је она из 2008. морамо једноставно да забранимо сложене финансијске инструменте – сем у случају да се несумњиво докаже да су на дужи рок од користи за друштво. Па то се ради са многим другим производима који могу бити опасни по здравље и живот човека: са прехранбеним производима, лековима, аутомобилима и авионима. Стога и сваки нови финансијски инструмент треба да прође кроз процес одобравања где ће се утврдити колико он на дужи рок може користити или штетити привредном систему у целини (а не колико брзо може донети профит).

3. Човек није анђео, али нови систем мора бити у стању да из њега извуче не оно најгоре, него најбоље.

Систем слободног тржишта полази од претпоставке да људи делају само уколико очекују неку награду или се нечег плаше. На томе се и заснива тврдња да богате треба мотивисати новим богатствима у будућности, а сиромашне још горим сиромаштвом које би могло да их снађе. Јесте тачно да је лични интерес снажан покретачки мотив. Социјализам је неуспех доживео управо зато што то није хтео да призна. То, међутим, није и једини покретачки мотив људског понашања, нити су људи уопште њему подложни у мери у којој то тврде учбеници либералне економије. Када би све био састављен од рационалних делатника који иду искључиво за сопственим интересима – као што су у поменутих књигама они представљени – брзо би се срушио под теретом непрекидних превара, надзора, казни и цењања. Што је најгоре, величање личног интереса пружило је директно или индиректно оправдање нашим банкарима и директорима фондова када су - позивајући се на легитимност тежње за сопственим богаћењем - немилосрдно затварали фирме, отпуштали запослене, загађивали животну средину и уништавали финансијски систем.

Нови систем мора као легитимну уважити тежњу ка богаћењу, али не сме допустити да то постане једини циљ. Организације (било да се ради о корпорацијама или владиним институцијама) морају наћи начина да награде поверење, солидарност, поштење и сарадњу међу онима који у њима раде. Финансијски систем мора бити устројен тако да у предузећима смањи утицај краткотрајних власника акција и подстакне посвећеност циљевима који надилазе остварење профита на кратак рок. Она која се буду понашала тако да доносе добро читавом друштву (тако што, на пример, штеде енергију или инвестирају у обуку запослених) од државе би требало да добијају не само одређене субвенције, него и виши статус у друштву.

Ово није само морална придика него и залагање за просвећени лични интерес који гледа даље у будућност и није спреман да зарад неке краткорочне добити самог себе уништи. Ако дозволимо да краткорочни лични интерес завлада свиме, ризикујемо да допустимо уништење система у целини – а то није у интересу ни било чијег личног интереса.

4. Морамо срушити предрасуду да људи увек зарађују онолико колико заслужују.

Људи у сиромашним земљама често су, појединачно, продуктивнији и предузимљивији него они у богатим. Они остају сиромашни не због недостатка личних квалитета, него због привредних система у њиховим земљама и контроле на границама развијеног света. Много се говори о „једнаким могућностима“, али се оне не исцрпљују у једнакости прилика – потребна је и одеређена једнакост услова. Све док сиромашна деца не буду, на пример, имала обезбеђен минимум добре исхране и родитељске пажње, једнакост могућности коју обезбеђује тржишни механизам неће бити јемство истински фер конкурентске борбе.

С друге стране, плате руководилаца у корпорацијама у Америци су задњих деценија постале астрономске. Оне су данас (сразмерно) десет пута веће него 50-тих година, тако да ако је некада руководилац имао плату 35 пута већу од радничке, данас је она већа 300 до 400 пута! При чему су далеко од тога да то дугују десет пута већој продуктивности.

Праведније друштво биће могуће изградити тек онда када доведемо у питање насумичну поделу карата којом тржиште одређује свачију појединачну судбину. То подразумева промену правила која регулишу тржишта хартија од вредности и рад корпорација која ће омогућити ограничење плата менаџера у компанијама са ограниченом одговорношћу. Поред тога, требало би да схватимо да уколико заиста желимо друштво у коме људи напредују према заслугама, морамо не само да свима пружимо једнаке могућности свој деци, него и да (бар донекле) уједначимо њихове полазне позиције. А одраслим „губитницима“ мора се путем давања за случај незапослености и преквалификавања иза којих ће стајати држава, дати стварна, не само привидна нова шанса. Резултати деловања тржишта нису некакве „природне“ појаве – они се деловањем друштва и државе могу мењати.

5. Мора се озбиљније схватити значај индустријске производње.

Постиндустријска „економија знања“ је мит. Производни сектор задржава своје место и од виталног је значаја за националну привреду. А протеклих неколико деценија је бил управо супротно: индустријски сектор је у надолазећем пост-индустријском добу био сматран превазиђеним и отписаним. Његов нестанак је био поздрављан као знак успеха друштва будућности.

Човек је, међутим, и материјално биће и не може да живи само од идеја. Стога „економија знања“ не може да замени реалну економију. Та појава и није нешто ново пошто смо одувек живели у њеном присуству: у свим временима је статус богате или сиромашне земље зависио од нивоа производних знања, а не од пуке физичке производне активности. Данас, уколико земља није некакав „порески рај“ који може да живи од финансијских трансакција, мора да има индустријску производњу уколико жели да подиже свој животни стандард. Швајцарска и Сингапур које често наводе као постиндустријска чуда, спадају у најиндустријализованије светске привреде. Али то није све – мноштво услуга је директно зависно од реалног сектора (финансије, технички консалтинг. И коначно,

услугама је тешко трговати, па велики услужни сектор често доводи у опасност спољнотрговински биланс и тако успорава привредни раст.

Мит о пост-индустријској економији знања допринео је и на погрешно усмеравање инвестиција, форсирање формалног образовања (чији је утицај на економски раст крајње проблематичан) и ширење интернета (чији је утицај на производњу такође сумњив). Сада је неопходно охрабрити улагања управо у машинску индустрију, инфраструктуру и обуку радника, првенствено променом пореских правила (убрзаном амортизацијом машина, на пример), субвенцијама (за обуку радника, на пример) и(ли) државне инвестиције (на пример, улагање у инфраструктурне пројекте). Индустријска политика мора бити редефинисана на начин да подржава кључне секторе са високим потенцијалом.

6. Мора се успоставити боља равнотежа између финансијског и реалног сектора.

Продуктивна привреда не може да постоји без здравог финансијског сектора који премошћава јаз временски између тренутка улагања и пристизања његових плодова. Тај сектор такође омогућава брзо премештање ресурса из гране у грану и из предузећа у предузеће.

Међутим, у протекле три деценије финансијска либерализација је омогућила да новац лакше циркулише, чак преко граница, што је у финансијским инвеститорима пробудило жељу за брзим успесима. Владе и корпорације спроводиле су политику која је омогућавала брзо стицање профита, без обзира на дугорочне последице. То је довело до јачања финансијске нестабилности и несигурности радних места (неходне ако се до профита жели доћи брзо).

Финансијски токови се морају успорити, јер ако то не учинимо – с обзиром да је производним улагањима потребно више времена да донесу плод - нећемо бити у стању да охрабримо дугорочно инвестирање и истински раст. Јапану је требало 40 година државних субвенција да би стекао име на међународном тржишту, док је „Мокији“ требало 17 година да оствари прве профите. Такса на финансијске трансакције, рестрикције на прекогранични ток капитала и отежавање процеса преузимања и спајања компанија – само су неке од мера које могу да смање брзину оптицаја финансијског капитала о нивоа када он више неће слабити или чак упропаштавати реалну привреду.

7. У привреди треба да буде више државе и та држава треба да буде активнија.

Овде се не мисли само на времена кризе, где је држава одиграла пресудну улогу у спасавању привреде која је дошла на ивицу провалије, већ уопште: та улога је неопходна ако се жели градити просперитетно, праведно и стабилно друштво. При томе, демократски облик владавине остаје (бар за сада) најбоље средство за измирење сукобљених захтева у друштву и унапређење колективног благостања.

Годинама су нам говорили да прејака држава, т.ј. она која кроз високе порезе на доходак узима од богатих и даје сиромашнима, лоше утиче на раст, јер прве обесхрабрује да стварају нова богатства, а друге чини лењим. Како, међутим,

објаснити чињеницу да у многим земље у развоју држава игра јако малу улогу, а да оне остају сиромашне – или да је у Скандинавији држава благостања развијена до крајњих граница, а да то не представља сметњу за њихов раст?! Уосталом, све данас богате земље примењивалесу државну интервенцију како би постале богате. Ако се примењује на прави начин, та интервенција може да повећа привредну динамику стимулишући импULSE које тржиште није у стању да пробуди (истраживање и развој или обука запослених, на пример), штитећи од споље конкуренције гране и фирме до тренутка када оне буду способне да стану на своје ноге или делећи ризике у пројектима који су од великог значаја за развој привреде и друштва као целине, а приватним инвеститорима не доносе велике профите.

Морамо више размишљати о томе како да државу учинимо суштинским делом економског система. То у сваком случају значи изградњу државе благостања, бољег система регулисања привредних (посебно финансијских) токова и бољу индустријску политику.

8. Светски економски систем мора да фаворизује земље у развоју.

Због механизма демократске контроле уграђених у демократске системе, перјанице економије слободног тржишта у најбогатијим земљама нису успеле да то тржиште ослободе до краја. Чак ни Маргарет Тачер није успела да до краја размонтира национални ситем здравственог осигурања. Због свега овога, главно поприште за спровођење неолибералних експеримената постале су земље у развоју. Многе од њих које су желеле да дођу до кредита биле су принуђене да претходно усвоје политику слободног тржишта, а с обзиром на слабост демократских институција та је политика могла да буде много бескрупулознија – без обзира што је ишла на штету великог броја људи. Иронија је хтела да су људи којима је помоћ била најпотребнија, морали највише да трпе.

Та тенденција је била ојачана јачањем глобалних правила којима су током последњих неколико деценија постављане границе државним активностима у области заштите и развоја националних привреда. То је постигано пре свега јачањем улоге Светске трговинске организације и разних билатералних и регионалних споразума о слободној трговини и инвестирању, а коначан резултат су биле политике које засноване на тржиштима ослобођеним готово сваке контроле – и знатно лошији економски резултати: успоравање раста, повећање нестабилности и све већа неједнакост.

Светски економски систем мора бити преобликован тако да се земљама у развоју да више простора за вођење самосталне политике, оне која никада не губи из вида њихове истинске потребе. Њима се мора много више толерисати, између осталог, употреба протекционистичких мера, као и регулисање токова спољних инвестиција и права на интелектуалну својину. Све то користиле су данас богате земље у време када су тек ступале на пут интензивног развоја. Ово, наравно, повлачи за собом и реформу Светске трговинске организације и укидање или реформу постојећих уговора о трговини и инвестирању, као и промену услова кредитирања и пружања стране помоћи. Тачно је да би се ту радило о „не-фер фаворизовању“ једне стране, али је чињеница да су земље у развоју сувише дуго

биле жртве светског привредног система и да уколико желимо да их видимо на путу развоја такво фаворизовање морамо да прихватимо.

Ових осам принципа директно се сударају са економском „мудрошћу“ која нам је сервирана задњих неколико деценија, они ће неке истински узнемирети, али је дошло време да се присталице политике која нас је довела до ивице провалије и почну осећати непријатно.